

ЛЕКЦИОННЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Экономические основы антимонопольной политики: русская практика в контексте мирового опыта¹⁾

Авдашева С.Б., Шаститко А.Е., Калмычкова Е.Н.

Публикация продолжает курс «Экономические основы антимонопольной политики: русская практика в контексте мирового опыта». В данном номере представлены лекции, посвященные наиболее сложной проблеме антимонопольной политики – предотвращению и пресечению соглашений и согласованных действий. Рассматривается экономическая теория «молчаливого сговора» и ее выводы для антимонопольных органов. Проведен экономический анализ законодательства, направленного против картелей и молчаливого сговора, а также практики его применения в США, Европейском союзе и России. Наконец, дается интерпретация и оценка новых норм, нацеленных на борьбу со сговором участников рынка, в новом законе «О защите конкуренции» (2006).

Тема 2. Антимонопольное регулирование соглашений и согласованных действий

Как известно, картели – наиболее опасная форма ограничения конкуренции. Исторически именно картели (наряду с ограничением конкуренции со стороны крупных компаний) выступали главным объектом противодействия со стороны государства. На противодействие картелям направлена первая статья самого известного в мире антимонопольного закона – закона Шермана. По отношению к наиболее очевидным ограничениям конкуренции в рамках соглашений – ценовому сговору и разделу рынка, – антимонопольное законодательство применяется «по букве закона», т.е. нарушителям не предоставляется возможности оправдывать свои действия положительным влиянием на эффективность (снижением издержек, ростом расходов на инновации и др.). К участникам картеля применяются самые суровые санкции.

¹⁾ Подготовка курса осуществлена в рамках Инновационной образовательной программы ГУ ВШЭ «Формирование системы аналитических компетенций для инноваций в бизнесе и государственном управлении».

Авдашева С.Б. – д.э.н., профессор кафедры институциональной экономики ГУ ВШЭ;
Шаститко А.Е. – д.э.н., генеральный директор Бюро экономического анализа, профессор кафедры прикладной институциональной экономики экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова;

Калмычкова Е.Н. – к.э.н., доцент кафедры институциональной экономики ГУ ВШЭ.

Приоритетность борьбы с картелями по сравнению с другими формами нелегальной практики объясняется тем, что потребители несут от деятельности картелей высокие потери. Обзор множества исследований цен, устанавливаемых картелями [12], показал, что медианное значение надбавки картеля над конкурентной ценой составляет 25%, для картеля, включающего международных участников, – 32%, а для картеля, действующего на внутреннем рынке, – 18%. При этом надбавки смещены в сторону более высоких значений. Наконец, в период расцвета картели устанавливают надбавки, вдвое превышающие медианные величины.

При этом борьба с картелями относится к наиболее проблемным областям антимонопольного регулирования. Главная сложность состоит в том, что незаконный сговор о ценах нелегко доказать: нарушители стараются не оставлять прямых доказательств заключенного соглашения. Что же касается косвенных доказательств (на основе данных о ценах и других условиях сделок), то и в международной практике, и тем более в современной России такого рода доказательства с большим трудом признаются и используются судами. Кроме того, современная экономическая теория подсказывает, что для координации цен и других условий сделок между компаниями им не нужно вступать в соглашения даже тайно – достаточно взаимного понимания тех выигрышей, которые получают участники рынка, отказавшись от конкуренции между собой. В условиях подобного молчаливого сговора (*tacit collusion*) координация деятельности между компаниями становится недоказуемой по определению – поскольку доказывать, по существу, нечего.

Соглашения между участниками рынка можно разделить на две группы – горизонтальные и вертикальные. В первом случае соглашения заключают продавцы близких заменителей, конкурирующие на одном том же рынке, во втором – продавцы товаров, один из которых является ресурсом по отношению к другому, и которые друг с другом непосредственно не конкурируют. Мы будем рассматривать исключительно горизонтальные соглашения. Экономические проблемы вертикальных соглашений и вертикальных ограничивающих контрактов будут рассмотрены (хотя и менее подробно) в теме, посвященной злоупотреблению доминирующим положением.

Лекция 4. Экономическая теория молчаливого и явного сговора

Высокие цены и монопольная прибыль могут быть результатом не явного соглашения между участниками рынка, а так называемого молчаливого сговора (*tacit collusion*). Молчаливый сговор, в отличие от явного, не требует целенаправленной координации действий участников и, строго говоря, вообще не является сговором как сознательным действием. О сговоре в данном случае принято говорить только потому, что стратегическое взаимодействие между участниками достигает такого же результата, как и «обычный» сговор: та же равновесная цена, тот же объем продаж и та же величина прибыли. Возможность молчаливого сговора является истинным проклятием для антимонопольных органов, потому что, в отличие от обычного картеля, никакой анализ, никакие свидетельства не могут доказать наличие (правда, и отсутствие тоже) молчаливого сговора на рынке.

Молчаливый сговор, позволяющий компаниям получать прибыль сверх нормальной, может состояться, когда продавцы взаимодействуют на рынках неоднократно. В этом случае поддержание высоких цен возможно при условии молчаливого соглашения продавцов о том, что отклонение от высокой цены повлечет за собой наказание. Тяжесть наказания должна перевешивать краткосрочные выгоды по-

нижения цены и следующего за ним расширения рыночной доли и повышения прибыли. Самая простая модель наказания предполагает возвращение конкуренции, а следовательно, прибыли к некоторому нормальному уровню.

Будем предполагать, что компании ожидают, что цена, обеспечивающая максимальную суммарную прибыль, – монополярная цена – будет поддерживаться до тех пор, пока один из участников не понизит цену. Если же это произойдет, цены и прибыль снизятся до конкурентного уровня и сговор станет в будущем невозможным²⁾. После понижения кем-либо цены по сравнению с максимальным уровнем участники снижают цену до равновесной цены краткосрочного взаимодействия. Иначе говоря, если продавцы обнаруживают, что кто-то из них предпринимает действия, не отвечающие критерию максимизации долгосрочной прибыли отрасли, каждый начинает действовать, руководствуясь краткосрочными интересами³⁾.

При такой модели взаимодействия возможность поддержания высокой – картельной – цены зависит от субъективной оценки продавцами выигрышей, которые они могут получить в будущем. Понижение цены по сравнению с ценой молчаливого сговора – при условии, что другие участники продолжают поддерживать монополярную цену, – приносит высокий выигрыш, но только один раз. Поддержание монополярной цены приносит меньшие выигрыши, но зато на протяжении длительного периода. Чем выше ценят продавцы будущую прибыль – чем выше дисконтирующий множитель δ , отражающий сегодняшнюю ценность будущего рубля, – тем ниже стимулы отклоняться от монополярной цены.

Далее в нашей модели мы будем интерпретировать граничное значение дисконтирующего множителя δ как индикатор «сложности» («легкости») поддержания соглашения. Чем граничное значение дисконтирующего множителя выше, тем, при прочих равных условиях, меньше вероятность поддержания соглашения на этом рынке.

Представим себе, что на рынке однородной продукции, где спрос описывается зависимостью $Q_d(P)$ (P – рыночная цена, Q_d – величина спроса), действуют два идентичных продавца с постоянными издержками на единицу выпуска c . Ценовая конкуренция приводит к понижению цены до уровня предельных издержек ($P = c$). Однако возможно поддержание цены молчаливого сговора ($P^c > c$), которая приносит продавцам суммарную прибыль $\pi^c = (P^c - c)Q_d(P^c)$. Продавцы взаимодействуют на рынке бесконечное число раз⁴⁾. Дисконтирующий множитель составляет δ , $0 \leq \delta \leq 1$. Продавцы начинают с установления цены молчаливого сговора и далее выбирают между двумя стратегиями: «назначать цену молчаливого сговора P^c в

²⁾ Такие стратегии и связанные с ними ожидания не являются единственно возможными в теории стратегического взаимодействия. Далее в нашей лекции мы вспомним, например, модель Грина – Портера [14, 25], где равновесные стратегии компаний подразумевают поддержание цены на монополярном уровне, а в случае отклонения – снижение цены до конкурентного уровня, поддержание ее на этом уровне в течение конечного числа периодов с последующим возвращением к картельной цене. Однако для объяснения экономических проблем молчаливого сговора нам достаточно руководствоваться самым простым вариантом стратегического взаимодействия.

³⁾ В очередной раз мы возвращаемся к «дилемме заключенного» в повторяющихся взаимодействиях.

⁴⁾ Мы помним, что любое конечное взаимодействие не обеспечивает поддержания «кооперативного» равновесия, что можно доказать с помощью метода «обратной индукции». «Дилемма заключенного» не разрешается.

период t , если другой продавец назначает ее в период $t-1$, назначать конкурентную цену $P=c$ в другом случае» и «немного снижать цену по сравнению с P^c »⁵⁾. В том случае, когда соглашение нарушается, продавцы конкурируют по Бертрану, равновесные цены равны предельным издержкам, а прибыль – нулю. Эта стратегия известна как «стратегия руки, дрожащей на курке» (trigger strategy), и мы должны определить, при каких условиях продавцам невыгодно отклоняться от этой стратегии – иначе говоря, в какой степени эта стратегия соответствует условиям равновесия по Нэшу.

Если продавец не отклоняется от цены молчаливого сговора, текущая ценность его выигрышей, начиная с сегодняшнего дня, составляет

$$\frac{\pi^c}{2} + \frac{\pi^c}{2}\delta + \frac{\pi^c}{2}\delta^2 + \dots = \frac{\pi^c}{2(1-\delta)}.$$

Если продавец отклоняется от цены молчаливого сговора, при условии, что все остальные продавцы ее поддерживают, он получает текущую ценность выигрышей $\pi^c + 0\delta + 0\delta^2 + \dots = \pi^c - k$, где k – уменьшение величины прибыли благодаря пренебрежимо малому снижению цены.

Равновесие по Нэшу зависит от величины дисконтирующего множителя. Равновесным является кооперативное поведение (поддержание цены молчаливого сговора), если выполняется условие

$$(1) \quad \frac{\pi^c}{2(1-\delta)} \geq \pi^c \Leftrightarrow \delta \geq \delta^* = \frac{1}{2}.$$

Продавец выбирает кооперативное поведение (поддержание молчаливого сговора), если текущая ценность будущих выигрышей для него «достаточно высока». Практически это может интерпретироваться так, что продавцы считают рынок устойчивым и намерены присутствовать на нем достаточно долго.

4.1. Влияние структуры рынка на стимулы к молчаливому сговору⁶⁾

Пользуясь приведенной выше моделью, мы можем показать, как на возможность поддержания сговора влияют параметры структуры рынка. В частности, продемонстрируем следующее.

1. Чем больше продавцов на рынке, тем сложнее поддержать молчаливый сговор.

Пусть число идентичных компаний увеличится до n . Интуиция подсказывает, что в этом случае относительные выигрыши при поддержании молчаливого сговора по сравнению с базовым вариантом снижаются, кооперативное поведение приносит каждому из продавцов меньшие выигрыши, а при отклонении от цены молча-

⁵⁾ Легко показать, что «минимально возможное» отклонение от цены сговора является наилучшим вариантом, поскольку он дает возможность отклоняющемуся продавцу получить прибыль незначительно ниже суммарной прибыли всех участников в рамках молчаливого сговора. Мы будем для простоты считать, что отклоняющийся участник получает всю отраслевую прибыль.

⁶⁾ Изложение данного вопроса основано на [16].

ливого сговора каждый из них может по-прежнему получить монопольную прибыль. Действительно, выигрыш продавца, поддерживающего молчаливый сговор, составит $\frac{\pi^c}{n} + \frac{\pi^c}{n}\delta + \frac{\pi^c}{n}\delta^2 + \dots = \frac{\pi^c}{n(1-\delta)}$, а условие (1) изменится следующим образом:

$$(2) \quad \frac{\pi^c}{n(1-\delta)} \geq \pi^c \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(n) = 1 - \frac{1}{n}.$$

Сразу отметим ограничения проводимого нами анализа. На первый взгляд, выводы нашей модели противоречат данным о том, что возможен сговор с достаточно большим числом участников – вспомним, например, дело о сговоре на рынке акций *NASDAQ*, где число ответчиков составляло около четырех десятков (см. вставку 4.1). Не следует интерпретировать данную модель таким образом, что с *увеличением* числа участников сговор становится невозможным. Мы утверждаем лишь, что его поддержание становится более сложным и фактически происходит при прочих весьма благоприятных для молчаливого сговора обстоятельствах (на рынке *NASDAQ* – при исключительной прозрачности условий сделок).

Вставка 4.1.

Многочисленность участников не исключает возможности сговора: дело о сговоре дилеров на рынке *NASDAQ*

Дело о сговоре на рынке *NASDAQ* уникально по целому ряду причин. Во-первых, это дело завершилось присуждением самой высокой на сегодняшний день компенсации пострадавшим от нарушения антимонопольного законодательства – 1 млрд. долл. Во-вторых, это дело было инициировано результатами сугубо академического анализа, проведенного профессорами Кристи и Шульцем.

В мае 1994 г. ими была опубликована статья, посвященная объяснению используемой величины спреда (разницы между ценой покупки и ценой продажи) акций на рынке *NASDAQ*. По сравнению с другими площадками, где продаются ценные бумаги – Нью-йоркской фондовой биржей (NYSE) и Американской биржей (AMEX), – дилеры руководствуются при определении спреда правилом не «нечетных восьмых» (спред составляет $\frac{1}{8}, \frac{3}{8}, \frac{5}{8}$... долл.), а правилом «четных восьмых» – при этом минимальное значение спреда составляет 0,25 вместо 0,125 долл. Такое незначительное на первый взгляд изменение повысило средний уровень спреда на 37%. По мнению авторов, поддержание с 1989 по 1994 гг. «правила четных восьмых» стало возможным только благодаря тайному сговору между участниками рынка. В свою очередь, тайный сговор стал возможным в первую очередь благодаря исключительной информационной прозрачности площадки – каждый из дилеров имеет возможность следить за ценами покупки и продажи других участников рынка в режиме реального времени. Фактор информационной прозрачности полностью компенсировал сравнительную многочисленность профессиональных участников фондового рынка.

Выход статьи сопровождался реакцией не только профессионального сообщества, но и фондового рынка. В считанные часы спред при продаже самых ликвидных акций снизился практически втрое. Громкий резонанс статьи, безусловно, стимулировал подачу иска против компаний – профессиональных участников рынка *NASDAQ*. Дело против крупнейших дилеров («делателей рынка», market makers) на рынке *NASDAQ* рассматривалось три года, с 1996 по 1999 гг., и завершилось вынесением обвинительного приговора.

Источник: [10, 11].

2. Чем менее равномерно распределен рынок между продавцами, тем сложнее поддерживать молчаливый сговор.

Пусть рынок распределен между двумя продавцами неравномерно. Так же, как и в предыдущем случае, относительные выигрыши компании с меньшей долей в суммарной прибыли ($s < \frac{1}{2}$) снижаются по сравнению с базовым случаем. Условие поддержания молчаливого сговора приобретает вид

$$(3) \quad \frac{s\pi^c}{(1-\delta)} \geq \pi^c \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(s) = 1-s.$$

Граничное значение дисконтирующего множителя растет по сравнению с базовым случаем тем больше, чем ниже рыночная доля более мелкого продавца.

3. Чем ниже барьеры входа, тем сложнее поддерживать молчаливый сговор.

Пусть существует вероятность μ , $0 \leq \mu \leq 1$, того, что в следующем периоде на рынок войдет новый продавец, и его вход повысит конкуренцию и снизит прибыль участников соглашения до нуля. Предположим, что новичок следует стратегии быстрого входа и быстрого выхода, ориентируется только на краткосрочные выигрыши, так что его включение в сговор невозможно. Вход новичка в каждом последующем периоде не зависит от того, появлялись ли новички на этом рынке раньше. Тогда в каждом будущем периоде продавцы, поддерживающие молчаливый сговор, получают прибыль, соответствующую молчаливому сговору, только с вероятностью $1-\mu$. Интуиция подсказывает ослабление стимулов к молчаливому сговору благодаря снижению относительных выигрышей при его поддержании. Действительно, следование стратегии «руки, дрожащей на курке», приносит продавцу выигрыш в размере $\frac{\pi^c}{2} + (1-\mu)\delta \frac{\pi^c}{2} + (1-\mu)\delta^2 \frac{\pi^c}{2} + \dots = \frac{\pi^c}{2} + (1-\mu)\frac{\delta}{1-\delta} \frac{\pi^c}{2}$. Условие поддержания молчаливого сговора приобретает вид

$$(4) \quad \frac{\pi^c}{2} + (1-\mu)\frac{\delta}{1-\delta} \frac{\pi^c}{2} \geq \pi^c \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(\mu) = \frac{1}{2-\mu}.$$

Чем выше вероятность входа на рынок новичка, тем выше граничное значение дисконтирующего множителя, обеспечивающее поддержание молчаливого сговора.

4. Чем реже взаимодействуют продавцы, тем сложнее поддержать молчаливый сговор.

Под «частотой» взаимодействия продавцов понимается периодичность заключения или пересмотра условий продаж и заключения сделок. Действительно, продавцу становится сложнее воздержаться от снижения цены по сравнению с ценой молчаливого сговора, если другие участники рынка «накажут» его острой ценовой конкуренцией не сразу же, а в отдаленном будущем. Более «частое» взаимодействие может интерпретироваться и как более равномерное распределение прибыли между периодами взаимодействия компаний. Сложнее воздержаться от снижения цен, если контракты с покупателями заключаются редко – например, по результатам многочисленных конкурсов на закупку оборудования.

Чтобы показать влияние частоты взаимодействий на граничное значение дисконтирующего множителя, предположим, что продавцы назначают цены не каждый

раз, а один раз в T периодов. Тогда поддерживающий молчаливый сговор продавец получает прибыль $\frac{T\pi^c}{2} + \delta^T \frac{T\pi^c}{2} + \delta^{2T} \frac{T\pi^c}{2} + \dots = \frac{T\pi^c}{2(1-\delta^T)}$. Аналогично в T раз увеличивается и монопольная прибыль, которую может присвоить снижающий цену продавец. Условие выбора стратегии «руки, дрожащей на курке», принимает вид

$$(5) \quad \frac{\pi^c}{2(1-\delta^T)} \geq \pi^c \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(T) = \frac{1}{2^{\frac{1}{T}}}$$

Чем реже компании пересматривают условия сделок, тем сложнее поддерживать молчаливый сговор.

5. *Чем ниже информационная прозрачность рынка, тем сложнее поддерживать молчаливый сговор.*

Еще Дж. Стиглер в своей ставшей классической статье «Теория олигополии» [7] указывал, что «сговор не является бесплатным», поскольку продавцы должны тратить усилия на мониторинг рынка, в частности определять, насколько перераспределение покупателей между продавцами может объясняться тайным снижением цены.

Интуиция подсказывает, что неполная информация об условиях сделок не исключает молчаливого сговора полностью, однако очевидно ограничивает стимулы к его поддержанию. Важно, что в условиях неполной информации наблюдающие снижение объема продаж или цены компании не могут оставаться пассивными – такие стратегии не могут входить в равновесие, потому что если один из продавцов остается пассивным в случае падения своих продаж, другие испытывают сильный стимул хищнически снизить цену.

Наилучшая стратегия в данном случае состоит в том, чтобы начать с назначения цены тайного сговора и поддерживать ее до тех пор, пока продавец не наблюдает снижения своих продаж. Если продавец наблюдает снижение продаж по сравнению с ожидаемыми⁷⁾, он снижает цену на определенный промежуток времени, предположим на T периодов, а затем снова повышает ее (см. вставку 4.2). Период времени должен быть достаточно продолжительным для того, чтобы вероятность ценовой войны дисциплинировала продавцов. Однако поскольку продавец не может определить, произошло ли снижение продаж в результате отклонения контрагента от условий молчаливого сговора или в результате нежелательного снижения спроса, ценовая война в качестве дисциплинирующего воздействия применяется в обоих случаях.

Вставка 4.2.

Модель Грина – Портера и результаты ее эмпирического тестирования

Модель Грина – Портера описывает равновесные стратегии компаний, колеблющиеся между высокой («картельной») и низкой («конкурентной») ценами, когда продавцы выбирают объем продаж в условиях колебания рыночного спроса. Снижение спроса может привести к падению цены даже в том случае, когда компании добросовестно соблюдают условия раздела рынка. Однако проблема возникает, когда снижение спроса приводит к падению цены. Продавцы не могут идентифицировать, в какой степени

⁷⁾ В нашей модели это снижение должно происходить до уровня предельных издержек, т.е. до нуля.

снижение цены вызвано шоками спроса, а в какой – несоблюдением условий раздела рынка. Равновесная стратегия в этом случае не может включать «копирование цены другого продавца» в случае снижения цены (в отличие от поддержания). Зато при выполнении определенных условий равновесная стратегия может включать понижение цены до «конкурентного» уровня (обеспечивающего нулевую прибыль), а затем – повышение до уровня картеля.

Модель Грина – Портера тестировалась одним из авторов на данных о стоимости грузоперевозок компаний, входивших в Объединенный исполнительный комитет (Joint Executive Committee). Это картельное соглашение является хорошим объектом исследования в силу абсолютной достоверности: стовор был легальным, так как заключен более чем за десять лет до принятия закона Шермана. В картель входили все (или почти все) компании, осуществлявшие грузовые перевозки на востоке США, от Чикаго до Атлантического океана. Автор тестировал зависимость цен на перевозку пшеницы (она составляла почти 4/5 грузооборота, причем тарифы на перевозку других грузов были привязаны к тарифам для пшеницы) от условий спроса, конкуренции со стороны водного транспорта, входа и выхода участников из картелей, а также от действия внутреннего механизма принуждения к поддержанию картельной цены. Чередование периодов низких и высоких цен за период с начала 1880 до конца 1886 гг. (см. рис. 41) объяснялось не фактической конкуренцией, а неожиданными для участников рынка шоками спроса.

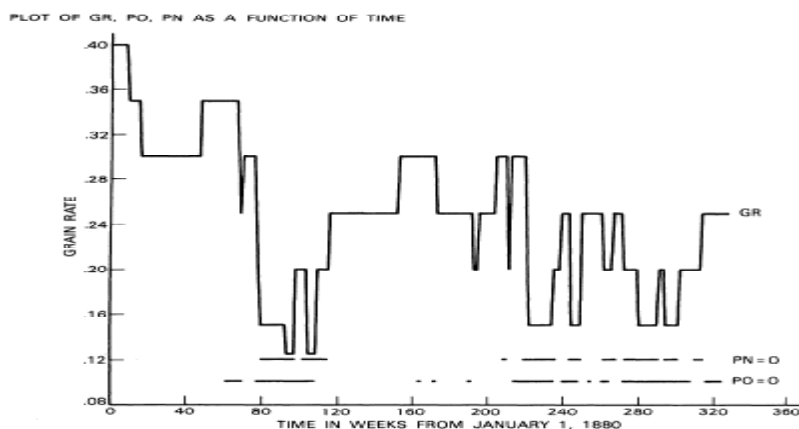


Рис. 1. Колебания цен участников картеля («Объединенный исполнительный комитет»): 1880–1886 гг.

Обозначения на рис.: GR – цена транспортировки пшеницы, долларов за 100 фунтов;

PO – периоды поддержания соглашений в соответствии с открытой информацией (=1, если соглашение поддерживалось);

PN – периоды поддержания соглашений в соответствии с результатами оценки модели (=1, если соглашение поддерживалось).

Источник: [25, p. 311].

Основной вывод, который можно сделать на основе анализа модели Грина – Портера и ее эмпирической проверки: стабильность цен (абсолютных или относительных) не входит в число признаков поддержания картельного соглашения. Колебания цен могут быть результатом выполнения равновесных стратегий участников картеля.

Содержание представленной стратегии аналогично свойствам эволюционно устойчивой стратегии копирования (tit-for-tat, «око за око») для повторяющихся игр. Стратегия копирования обладает следующими свойствами.

(1) Начало игры, или первый ход для игрока, выбравшего данную стратегию, всегда является кооперативным, т.е. применительно к рассматриваемой игре – «соблюдать соглашение» (С).

(2) Все следующие ходы зависят от предшествующего хода контрагента (отсюда название стратегии).

(3) Применение данной стратегии предполагает адекватное наказание, т.е. в случае выбора контрагентом некооперативного варианта поведения – «нарушать соглашение» (Н) санкция в виде ответного действия наступает незамедлительно (на следующем же ходе). В то же время данная санкция не применяется без должного на то основания.

(4) Стратегия копирования также является «прощающей», поскольку предполагает применение положительных, поощряющих санкций в отношении контрагентов.

Анализу стратегии «око за око» по сравнению с другими стратегиями была посвящена работа политолога Мичиганского университета Роберта Аксельрода. Экспериментальные исследования показали, что следовавшие этой стратегии агенты получали большие ожидаемые выигрыши, нежели агенты, следовавшие другим стратегиям.

Однако в отличие от классического случая «око за око» стратегия Грина – Портера предполагает принятие решений на доступной для игрока информации, которая не позволяет различить нарушение соглашения и внешние шоки.

Источник: [14, 9].

Обозначим вероятность снижения спроса (ценового шока) как ρ , $0 \leq \rho \leq 1$, а текущую ценность дисконтированных доходов, которые участник получает в результате описанного в модели Грина – Портера поведения – V . Эта величина составляет:

$$V = (1 - \rho)\left(\frac{\pi^c}{2} + \delta V\right) + \rho\delta^{T+1}V.$$

Второй сомножитель первого слагаемого отражает ту прибыль, которую продавец получит в случае, если снижения цен на рынке наблюдаться не будет, а второй сомножитель второго слагаемого – прибыль, которую продавец начнет получать в случае шока спроса. В последнем случае положительную прибыль продавцы начнут получать только после завершения периода низких (штрафных) цен. Отсюда ожидаемая дисконтированная прибыль продавцов, следующих стратегии «руки, дрожащей на курке» в модификации Грина – Портера, составляет

$$(6) \quad V = \frac{1 - \rho}{1 - \delta(1 - \rho + \rho\delta^T)} \frac{\pi^c}{2}.$$

Легко проверить, что величина ожидаемой дисконтированной прибыли снижается с ростом вероятности неожиданного шока спроса (поскольку он повышает шансы ценовой войны) и с ростом продолжительности периода «наказания» путем назначения низких цен. Поддержание молчаливого сговора (равновесие по Нэшу в стратегиях «руки, дрожащей на курке» в модификации Грина – Портера) обеспечивается выполнением условия

$$(7) \quad V = (1 - \rho)\left(\frac{\pi^c}{2} + \delta V\right) + \rho\delta^{T+1}V \geq (1 - \rho)\pi^c + \delta^{T+1}V.$$

Выигрыш правой части складывается из монопольной прибыли, которую получает нарушающий молчаливый сговор продавец, и ожидаемой прибыли от модифици-

рованной стратегии «руки, дрожащей на курке» после завершения периода ценовой войны. Из условия (7) легко получить

$$(8) \quad \delta(1 - \delta^T)V \geq \frac{\pi^c}{2}.$$

Предположим далее, для простоты, что ценовая война длится бесконечное число периодов⁸⁾. Возможность такой ценовой войны способна поддерживать молчаливый сговор между участниками, если выполняется условие (воспользовавшись определением V и условием (8)):

$$(9) \quad \frac{\pi^c}{2} \frac{\delta(1 - \rho)}{(1 - \delta + \rho\delta)} \geq \frac{\pi^c}{2} \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(\rho) = \frac{1}{2(1 - \rho)}.$$

Чем выше вероятность неожиданного снижения спроса, тем сложнее поддержать молчаливый сговор.

б. Чем большую роль на рынке играют инновации, тем сложнее поддержать молчаливый сговор.

Действительно, интуиция говорит нам о том, что главный результат инвестиций – возникающее преимущество инвестора (либо в издержках, либо в потребительских свойствах продукции), которое позволяет ему увеличивать прибыль, вытесняя других участников с рынка, вместо того, чтобы поддерживать вместе с ними высокие цены.

Пусть в нашей модели с вероятностью ρ кто-то из участников рынка (любой из них, с равной вероятностью) может внедрить радикальные инновации, которые принесут ему ожидаемую дисконтированную прибыль в размере V^I . Поскольку инновации радикальные, они позволяют вытеснить конкурента с рынка.

Тогда в случае поддержания молчаливого сговора участник рынка получает ожидаемый выигрыш V^C :

$$(10) \quad V^C = \frac{\pi^c}{2} + \delta \left[\frac{\rho}{2} V^I + \frac{\rho}{2} 0 + (1 - \rho) \frac{\pi^c}{2} \right] + \delta^2 (1 - \rho) \left[\frac{\rho}{2} V^I + \frac{\rho}{2} 0 + (1 - \rho) \frac{\pi^c}{2} \right] + \dots = \\ = \frac{\pi^c}{2} \left(\frac{1}{1 - \delta(1 - \rho)} \right) + \delta \frac{\rho}{2} V^I \left(\frac{1}{1 - \delta(1 - \rho)} \right).$$

В первом периоде продавец получает половину монопольной прибыли. Во втором периоде ту же сумму он получает с вероятностью $(1 - \rho)$ – вероятностью того, что инновация не произойдет (не позволит снизить издержки). С вероятностью $\frac{\rho}{2}$

⁸⁾ Это предположение используется для наглядности полученного результата, однако полностью соответствует логике модели. Чтобы дисциплинировать участников молчаливого сговора, ценовая война (период наказания за отклонение от цены молчаливого сговора) должна длиться «достаточно долго».

продавцом будет внедрена радикальная инновация (что позволит ему стать монополистом и получать дисконтированную прибыль в размере V^I). С той же вероятностью радикальная инновация будет внедрена другим участником, при этом рассматриваемый продавец получит нулевую прибыль.

Если, напротив, участник понижает цену по сравнению с ценой молчаливого сговора, то он получает краткосрочные выигрыши, а затем – нулевую прибыль до тех пор, пока он не получит возможность внедрить радикальную инновацию (что происходит с вероятностью $\frac{\rho}{2}$ в каждом из периодов, следующим за снижением цены). Тогда его ожидаемый выигрыш составляет

$$(11) \quad V^D = \pi^c + \delta \left[\frac{\rho}{2} V^I + \frac{\rho}{2} 0 + (1-\rho)0 \right] + \delta^2 (1-\rho) \left[\frac{\rho}{2} V^I + \frac{\rho}{2} 0 + (1-\rho)0 \right] + \dots = \\ = \pi^c + \delta \frac{\rho}{2} V^I \left(\frac{1}{1-\delta(1-\rho)} \right).$$

Соответственно стратегии «руки, дрожащей на курке» составляют равновесие по Нэшу, если $V^C > V^D$, т.е.

$$(12) \quad \frac{\pi^c}{2} \left(\frac{1}{1-\delta(1-\rho)} \right) > \pi^c \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(\rho) = \frac{1}{2(1-\rho)}.$$

Чем выше вероятность инноваций на рынке, тем сложнее поддержать молчаливый сговор.

7. Чем ниже темпы роста спроса, тем сложнее поддержать молчаливый сговор.

Рост спроса создает дополнительные стимулы для сохранения высокой цены: отказываясь от понижения цены, продавец рассчитывает в будущем не только на сохранение, но на повышение своего выигрыша, поскольку суммарная прибыль, распределяемая между участниками, растет. Будем предполагать, что ежегодный прирост прибыли составляет g , что вызвано ростом спроса. В этом случае выигрыш при следовании стратегии «руки, дрожащей на курке» составляет

$$\frac{\pi^c}{2} + \frac{\pi^c}{2} \delta(1+g) + \frac{\pi^c}{2} \delta^2(1+g)^2 + \dots = \frac{\pi^c}{2(1-\delta(1+g))},$$

а условие поддержания молчаливого сговора приобретает вид

$$(13) \quad \frac{\pi^c}{2} \frac{1}{(1-\delta(1+g))} \geq \pi^c \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(g) = \frac{1}{2(1+g)}.$$

Чем выше темпы роста рынка, тем ниже граничное значение молчаливого сговора. Напротив, молчаливый сговор сложнее поддержать на рынке со снижающимся спросом.

8. Чем выше циклические колебания спроса, тем сложнее поддержать молчаливый сговор.

Влияние циклических колебаний на стимулы поддержания молчаливого сговора иное, нежели роста спроса. Нарушая молчаливый сговор на волне циклического подъема (рационально ожидая спад), участник рынка повышает единовременный выигрыш по сравнению с потерями в ближайшем будущем (благодаря снижающейся в период спада возможной прибыли). Предположим, что прибыль в конкретном году может быть либо выше, либо ниже средней на величину ε . Предположим также, что участники рынка ожидают в будущем равное число «тучных» и «тощих» периодов, так что выигрыш от поддержания молчаливого сговора не меняется. Однако выигрыш отклоняющегося от молчаливого сговора в момент растущего спроса повышается и составляет $\pi^c(1+\varepsilon)$. Условие поддержания молчаливого сговора приобретает вид

$$(14) \quad \frac{\pi^c}{2} \frac{1}{(1-\delta)} \geq \pi^c(1+\varepsilon) \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(\varepsilon) = \frac{1}{2} + \frac{\varepsilon}{2(1+\varepsilon)}.$$

Чем выше циклические колебания, тем выше граничное значение дисконтирующего множителя.

9. *Чем больше различия издержек продавцов, тем сложнее поддержать молчаливый сговор.*

Рассмотрим проблему продавца с более низкими издержками. В молчаливом сговоре он делит сумму монопольной прибыли с другим участником. Отклонившись от цены молчаливого сговора, он получает монопольную прибыль, а затем, конкурируя по Бертрону, назначает цену «чуть ниже» издержек другого участника и получает положительную прибыль. Иначе говоря, наказание за отказ от согласованных действий становится ниже. Помимо этого, возникают сложности согласования единой цены и распределения прибыли между участниками⁹⁾.

Чтобы обойти указанные проблемы, предположим, что спрос неэластичен, так что по любой цене, не превышающей резервную цену покупателя θ , может быть продано количество D . Именно это количество и будет продаваться при любом типе взаимодействия между продавцами, один из которых производит продукцию с издержками c_H , а другой с издержками c_L , так, что $c_H > c_L$. В рамках молчаливого сговора цена будет равна θ .

Предположим далее, что продавец с более высокими издержками настаивает на равном распределении рынка между участниками и обладает достаточной переговорной силой, чтобы этого добиться. Тогда выигрыш продавца с более низкими издержками от поддержания сговора составляет

$$(\theta - c_L) \frac{D}{2} + (\theta - c_L) \frac{D}{2} \delta + (\theta - c_L) \frac{D}{2} \delta^2 = (\theta - c_L) \frac{D}{2} \frac{1}{(1-\delta)}.$$

⁹⁾ Напомним, что максимизация прибыли участников картеля требует равенства предельных издержек каждого предельной выручке. Если один из участников картеля любой выпуск производит с более низкими затратами, то максимальная прибыль достигается, когда именно он обеспечивает весь выпуск. Заметим, однако, что в практике картельных соглашений и молчаливого сговора решения таким образом не принимаются.

Его выигрыш при отклонении от молчаливогоговора, в свою очередь, равен $(\theta - c_L)D + \delta(c_H - c_L)D(1 + \delta + \delta^2 + \dots) = (\theta - c_L)D + \delta(c_H - c_L)D \frac{1}{(1 - \delta)}$. Заметим, что при достаточно высокой разнице издержек поддержание молчаливогоговора станет доминируемой стратегией при любом значении дисконтирующего множителя. Однако, если разница в издержках сравнительно мала (более конкретно, показатель $\gamma = \frac{2(c_H - c_L)}{(\theta - c_L)} < 1$), тогда условие поддержания молчаливогоговора для продавца с более низкими издержками приобретет вид

$$(15) \quad (\theta - c_L) \frac{D}{2} \frac{1}{(1 - \delta)} \geq (\theta - c_L)D + \delta(c_H - c_L)D \frac{1}{(1 - \delta)} \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(\gamma) = \frac{1}{2 - \gamma}.$$

Чем выше разница в издержках продавцов, тем выше выигрыши продавца, обладающего преимуществом в издержках, от нарушения молчаливогоговора и тем сложнее его поддержать.

10. Чем слабее структурные связи между компаниями, тем сложнее поддержать молчаливыйговор.

Пусть два продавца являются акционерными обществами и часть акционерного капитала каждой компании α , $0 \leq \alpha \leq 1$, находится в собственности другого продавца. Вся полученная прибыль распределяется в виде дивидендов¹⁰⁾ так, что прибыль каждой компании составляет $\pi_i(1 - \alpha) + \alpha\pi_j$, $i, j = 1, 2$; $i \neq j$. В случае поддержания молчаливогоговора i -й продавец получают ту же прибыль, что и при отсутствии перекрестного владения, а в случае отклонения от стратегии «руки, дрожащей на курке» его выигрыш составляет $\pi^c(1 - \alpha)$. По сравнению с базовым случаем, выигрыш от понижения цены становится меньше, поскольку прибыль конкурента, часть которой поступает в карман нарушителя, снижается до нулевого значения. Условие поддержания молчаливогоговора приобретает вид

$$(16) \quad \frac{\pi^c}{2(1 - \delta)} \geq \pi^c(1 - \alpha) \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(\alpha) = 1 - \frac{1}{2(1 - \alpha)}.$$

Чем ниже масштабы перекрестного владения, тем сложнее поддержать молчаливыйговор.

Таким образом, мы показали, как разные характеристики структуры рынка влияют на стимулы продавцов к молчаливомуговору. Перечень факторов «легкости» или «сложности»говора можно расширить, включив в них ограничения мощности (чем более ограничены мощности, чем легче поддержать молчаливыйговор), асимметрию мощностей (чем больше различаются ограничения мощности у продавцов, тем сложнее поддержать молчаливыйговор), контакты на многих рынках (помогают поддержать молчаливыйговор¹¹⁾), эластичность спроса (чем более эластичен спрос, тем сложнее поддержать молчаливыйговор).

¹⁰⁾ Предположение о том, что компании не выплачивают дивиденды, и это ведет к повышению курсовой стоимости акций, не меняет результата приведенных ниже рассуждений.

¹¹⁾ Строго говоря, взаимодействие на нескольких рынках не облегчает поддержание молчаливогоговора, если структура стимулов на рассматриваемых рынках идентична. Однако

Вставка 4.3.**Антимонопольная политика и интеллектуальные традиции
в экономической теории**

Адекватная оценка сложностей молчаливого сговора и заключения картельных соглашений для их потенциальных участников – основание для экономии ресурсов и рационального их распределения между различными направлениями антимонопольного регулирования.

Проблемы выявления картелей и молчаливых сговоров тесно связаны с различиями в представлениях об издержках их формирования и поддержания. В экономической теории можно выделить две конкурирующие интеллектуальные традиции, которые по-разному оценивают легкость картелирования и молчаливых сговоров. Первая основана на традиционном подходе к анализу отраслевых рынков и склонна давать высокие оценки вероятности возникновения картелей или молчаливого сговора, тогда как вторая делает акцент на особенности контрактов в контексте решения проблемы нивелирования рисков оппортунистического поведения при использовании специфических активов в условиях ограниченной рациональности контрагентов.

Неоклассическую теорию часто обвиняли в следовании первому подходу. Обобщая влияние этой традиции на антимонопольную политику, Оливер Уильямсон [8, с. 601] отмечал:

«Основное внимание антимонопольного регулирования было сосредоточено на измерении степени отраслевой концентрации и проблеме входных барьеров. Подобная узкая трактовка вопроса обеспечивала легкость антимонопольного принуждения, но иногда в ущерб основанной на полной информации оценке проблем с точки зрения общественного благосостояния. Такому положению дел способствовали три фактора. Во-первых, была широко распространена вера в то, что олигополистический сговор легко осуществим. Во-вторых, где бы ни обнаруживались входные барьеры, они всюду воспринимались как антиконкурентные и антисоциальные явления, причем возможность компромиссных выборов признавалась с большой неохотой. И, в-третьих, считалось, что фирма адекватно описывается при помощи производственной функции, цель которой определялась как максимизация прибыли».

Важно отметить, что перечисленные выше пункты взаимосвязаны и были объектом критики со стороны представителей второй интеллектуальной традиции. В частности, представления о более широких возможностях обеспечения эффективности при использовании ограничительной практики (рассматриваемой как разновидность нестандартной контракции) в рамках новой институциональной экономической теории было сопряжено с более сдержанной оценкой возможностей обеспечения молчаливого сговора и устойчивости картелей.

Представленная в данном разделе модель следует пути компромисса между этими двумя подходами, фокусируя внимание на сопоставлении издержек и выгод следования картельному соглашению и его нарушению. Исследования этого типа восходят к уже упоминавшейся работе Стиглера «Теория олигополии» [7], где автор фокусировал внимание именно на том, что «сговор не является бесплатным».

До сих пор мы рассматривали действие каждого фактора независимо. Однако можно разделить все факторы на три группы, что полезно при анализе ожидаемых последствий сделок слияний [27].

если на первом из рынков структура сама по себе неблагоприятна к сговору, а на другом исключительно благоприятна (на первом рынке граничное значение дисконтирующего множителя высоко, а на другом низко), то взаимодействие на многих рынках может помочь поддержать молчаливый сговор на обоих рынках. С формальной точки зрения проблема эквивалентна рассмотренному ниже вопросу о необходимости сговора.

К первой группе относятся высота барьеров входа, частота взаимодействий и роль инноваций на рынке. Независимо от всех остальных характеристик структуры рынка, невозможно поддерживать молчаливый сговор, если отсутствуют барьеры входа или продавцы могут пересматривать условия продаж (в зависимости от решений других компаний) крайне редко, или на инновационном рынке. Если рынок демонстрирует хотя бы одну из названных характеристик, можно сделать вывод о том, что молчаливый сговор маловероятен. Наличие трех указанных выше характеристик (высокие барьеры входа, постоянное взаимодействие компаний на рынке, низкая роль инноваций) может рассматриваться как *необходимое условие молчаливого сговора*.

Ко второй группе относятся число участников рынка, равномерность распределения рыночных долей между продавцами, сходство организационной структуры участников рынка (в той степени, в которой оно воздействует на структуру издержек), структурные связи и соглашения о кооперации. Включенные в эту группу факторы могут усиливать стимулы к молчаливому сговору в том случае, если критерии первой группы не указывают на невозможность подобной практики, и, кроме того, характеристики, входящие во вторую группу, меняются в ходе сделки экономической концентрации.

К третьей группе относятся такие факторы, которые в меньшей степени (или более неоднозначно) влияют на стимулы к молчаливому сговору, с одной стороны, и в меньшей степени зависят от стратегических решений участников рынка, в первую очередь от сделок слияний, с другой. Это *степень прозрачности рынка, дифференциация продукта, направление изменения и масштабы колебаний спроса, эластичность спроса, рыночная власть покупателя, взаимодействия на многих рынках*.

Деление факторов на три группы задает последовательность анализа. Представим себе «анкету», заполняемую в отношении каждой сделки слияния и включающую три вопроса: «Достаточно ли высоки барьеры входа для того, чтобы при ценах, существенно превышающих предельные издержки, на рынок не вошли новые участники?», «Можно ли считать, что цены на рынках пересматриваются (могут пересматриваться) часто и спрос не концентрирован во времени?», «Достаточно ли низка роль инноваций для того, чтобы компании могли прогнозировать уровень показателей издержек в ближайшем будущем?».

Если по крайней мере на один из трех вопросов такой анкеты ответить отрицательно, то имеются основания утверждать, что сделка экономической концентрации не приведет к росту риска молчаливого сговора на рынке.

Знание воздействия структуры рынка на стимулы к поддержанию высоких цен (даже без координации в рамках картеля) может помочь и при исследовании рынка, где мы можем подозревать ограничение конкуренции в виде явного или молчаливого сговора. Для перспектив анализа полезно убедиться в том, что на рынке действительно существуют (или наоборот, отсутствуют) стимулы к сговору. Однако может ли анализ стимулов к сговору определить объект антимонопольного воздействия, без доказательств того, что продавцы на самом деле координируют свои действия, включая продажные цены? Ниже мы покажем, что такие попытки в антимонопольном законодательстве, в том числе и российском, делаются в рамках доктрины коллективного доминирования.

4.2. Влияние поведения компаний на стимулы к молчаливому сговору

В предыдущем параграфе мы показали, какие характеристики структуры рынка благоприятствуют достижению и поддержанию молчаливого сговора. Однако эти соображения хорошо известны как антимонопольным органам, так и продавцам, которые могут «помочь» рынку приобрести необходимые черты. В первую очередь это относится к раскрытию информации о ценах, которая позволяет поддержать прозрачность рынка. Кроме того, могут использоваться специальные методы ценообразования, понижающие стимулы к изменению цен.

Среди подобных действий участников рынка можно назвать следующие.

1. Практику обмена информацией о фактическом уровне цен и направлениях их изменения. Такого рода обмен присутствует во всех случаях, когда речь идет о заключении картельного соглашения или поддержании молчаливого сговора (подробнее см. в п. 5.2). В практике обмена информацией иногда выделяют «публичные» и «частные» объявления о ценах. «Частные» объявления о ценах, в отличие от публичных, могут содержать информацию, понятную только в конкретном контексте (см. вставку 4.4).

Вставка 4.4.

Молчаливый сговор путем широкого объявления заявок на аукционе

Один из наиболее известных примеров молчаливого сговора – поведение телекоммуникационных операторов «Mannesmann» и «T-Mobile» на аукционе за лицензии на право использования радиочастотного спектра в Германии в 1999 г. На аукционе, проводившемся как английский открытый аукцион (участники подают заявки последовательно, информация о заявке известна каждому), размещались 10 блоков радиочастот. Действовало специальное правило о том, что каждая последующая заявка принимается только в том случае, если она превышает предыдущую заявку не менее чем на 10%.

В первом раунде «Mannesmann» предложил 18,18 млн. немецких марок за мегагерц для блоков 1–5 и 20 млн. немецких марок за мегагерц для блоков 6–10. Заявка «T-Mobile» была гораздо ниже. Выдвигая подобную заявку (обратим внимание, что повышение на 10% заявки на сумму 18,18 млн. дает в точности 20 млн.), «Mannesmann» явно приглашал «T-Mobile» разделить блоки радиочастот пополам по установленной цене. Менеджеры «T-Mobile» поняли намек и последовали сделанному предложению. Во втором раунде за блоки 1–5 ими была предложена цена 20 млн. немецких марок за мегагерц.

Источник: [17].

2. Выбор особого типа ценообразования, включая:

- системы «наибольшего благоприятствования покупателям». Особенно опасна для конкуренции такая система цен, когда продавец обещает покупателю назначить цену, соответствующую наилучшему альтернативному предложению. Она оказывает двойное влияние на стимулы поддержания молчаливого сговора: во-первых, продавцы получают надежные источники информации о возможном тайном снижении цен, во-вторых, само снижение цен становится менее привлекательным для продавцов, поскольку они смогут расширить объем продаж только за счет новых покупателей, но не за счет покупателей других продавцов;

- система ограничения цены перепродажи (resale price maintenance, RPM). Мы знаем, что эта система, как и другие типы вертикальных ограничивающих контрактов, может служить повышению эффективности и росту совокупной прибыли

рынка [6]. Одновременно она снижает издержки наблюдения за ценами, особенно в том случае, когда у производителя много дистрибьюторов;

- система цен по отношению к базовому пункту, когда для покупателей цена определяется как сумма исходной (базовой) цены и транспортных тарифов (при этом неважно, в какой степени последние действительно отражают расходы на транспортировку). В данном случае издержки на мониторинг рыночных цен также снижаются.

4.3. Картельные соглашения: теория и эмпирические свидетельства

Первый вопрос, возникающий в связи с анализом сговора – зачем он вообще нужен, если, как мы продемонстрировали выше, та же цена и тот же объем прибыли может достигаться путем молчаливого сговора? Ответ на этот вопрос выглядит следующим образом: существуют такие характеристики рынка, когда поддержание молчаливого сговора становится невозможным, но поддержание сознательного картельного соглашения – вполне возможно.

Рассмотрим простой пример, когда два продавца на рынке имеют различающиеся субъективные оценки дисконтирующего множителя $\delta_1 < \delta_2$ ¹²⁾. Поддержание молчаливого сговора, когда компании поддерживают только высокую цену и делят рынок пополам, при предположении, принятых нами в вопросе 1, требовало бы выполнение условия $\delta_1 \geq \frac{1}{2}$ (самый низкий дисконтирующий множитель должен превосходить граничное значение).

В отличие от молчаливого сговора картель позволяет достичь соглашения не только об уровне цен, но и о распределении рынка (рыночные доли s_1 и s_2). Условие поддержания молчаливого сговора отличается от условия поддержания картельного соглашения только зависимостью граничного значения дисконтирующего множителя от рыночной доли, которая, в свою очередь, сама определяется в рамках картельного соглашения:

$$(17) \quad \frac{\pi^c s_i}{(1-\delta_i)} \geq \pi^c \Leftrightarrow \delta_i \geq \delta^* = 1-s_i.$$

Интуиция подсказывает, что если продавцы различаются по их «нетерпеливости» или «агрессивности», то сознательный сговор между ними может поддерживаться и в тех случаях, когда молчаливый сговор не поддерживался бы. Пусть, например, $\delta_1 = 0,45$, $\delta_2 = 0,60$. Стратегия «руки, дрожащей на курке» не является равновесной по Нэшу для первого продавца в рамках молчаливого сговора, если рынок распределяется между ними поровну. Однако если в рамках картельного соглашения первому продавцу была выделена рыночная доля не менее 55%, поддержание картельного соглашения станет выгодным и для него. Более «терпеливый» продавец должен для поддержания сознательного сговора пожертвовать частью своей ры-

¹²⁾ В этом контексте субъективные оценки дисконтирующего множителя могут интерпретироваться просто как индикаторы асимметрии продавцов, например их большей или меньшей «агрессивности» или «нетерпеливости».

ночной доли. Имея рыночную долю не менее 40%, он также заинтересован в поддержке сговора.

Каковы характерные черты деятельности картелей? Ответ на это дает обзор Дж. Харрингтона, основанный на анализе двадцати дел против картелей в Европейском союзе, которые рассматривались в течение 2000–2004 гг. (объектом дел было поведение компаний обычно на протяжении предшествующих десяти-пятнадцати лет) [15]. В соответствии с рассмотренной моделью, отличительной особенностью картелей являются периодические встречи с целью перераспределения рынков и согласования изменения цен. Поддержание типичного картельного соглашения требует встреч с периодичностью от одного месяца до одного квартала – что сопоставимо с периодичностью заседаний совета директоров (наблюдательного совета) крупных корпораций. Объектами обсуждения являются в первую очередь цены и распределение рынка между участниками, а также внутренние штрафные санкции за нарушение соглашения и критерии мониторинга. Методы мониторинга также напоминают действия совета директоров корпорации, включая подготовку отчета об обороте участников картеля, потоках клиентов, уровне цен, о соответствии объемов продаж выделенным квотам и методам обеспечения такого соответствия, если оно нарушено. Подобная отчетность может готовиться в разных разрезах – в разрезе целевого рынка в целом, в разрезе страны, региона или даже для отдельного покупателя. Для предотвращения занижения данных о продажах в отчете используются стандартные методы аудита.

Определение рыночных долей происходит с помощью одного из трех механизмов – рыночных квот, системы «исключительных территорий» и разделения покупателей, либо с помощью их комбинации. Для картелей характерна стабильность рыночных долей.

Помимо согласования цены и раздела рынка, участники картеля меняют и другие характеристики своей деятельности, чтобы облегчить поддержание и мониторинг сговора. Происходит стандартизация продукта, включая и стандарты качества, и стандарты компонентов продукта. Унифицируется набор вспомогательных услуг и продуктов, которые участники картеля предоставляют потребителям. Помимо повышения базовых цен происходит снижение вариации цен между отдельными потребителями, но одновременно – повышение вариации цен между отдельными рынками (например, разными странами)¹³. Большинство картелей повышают цены не резко, а постепенно. В рамках картеля регламентируется процедура изменения цены – например, определяется порядок «ценового лидерства».

Полномочия по сбору информации о ценах и обеспечению выполнения картельного соглашения могут быть полностью или частично делегированы специально созданной организации – например, торговой ассоциации. Некоторые из картелей используют подробно разработанные схемы компенсации убытков картеля от оппортунизма членов, в том числе варианты, когда

(1) продавец, продавший свыше своей квоты, должен приобрести продукцию у продавца, продавшего ниже квоты;

¹³) Эти два эффекта можно интерпретировать в контексте того, какой тип ценовой дискриминации предпочтителен для участников картеля – второй или третьей степени. Оба типа дискриминации позволяют повысить прибыль. Вместе с тем дискриминация второй степени в большей степени осложняет задачу мониторинга соблюдения картельного соглашения (в силу роста вариации цен между потребителями). Снижение возможностей дискриминации второй степени компенсируется усилением дискриминации третьей степени.

(2) превышение продаж над квотой текущего периода ведет к снижению квоты в следующем периоде.

С теоретических позиций первое правило выглядит более эффективным: для продавца становится невыгодным продавать по цене ниже цены картеля, поскольку разницу в продажах придется выкупать по более высокой (картельной) цене.

Перечисленные характеристики поведения картеля чрезвычайно полезны, помогают внешнему наблюдателю собрать косвенные свидетельства о незаконном соглашении.

Лекция 5. Антимонопольное законодательство в отношении картелей и практика его применения

Законодательство, направленное против картелей, должно содержать такую систему санкций, которая обеспечила бы достаточный уровень сдерживания, налагаемая высокая затрата на нарушителя. В то же время разнообразие соглашений требует дифференцированного подхода со стороны законодателя, поскольку разные типы соглашений могут сопровождаться разным уровнем потерь благосостояния и разным уровнем выигрышей участников рынка.

Одна из серьезнейших проблем антимонопольного законодательства – отнести ли «согласованность при отсутствии координации» к незаконной практике в принципе. В литературе можно встретить утверждение, что в американском антимонопольном законодательстве молчаливый сговор является легальным (поскольку сговора как такового нет), в то время как в европейском – нелегальным. Однако анализ практики применения антимонопольных законов показывает, что дело обстоит не так просто: позиции антимонопольных органов и судов в одной и той же стране могут существенно различаться и, как правило, заметно меняются со временем.

В российском антимонопольном законодательстве и практике антимонопольного регулирования борьба с картелями относится к числу наиболее острых проблем. Нам необходимо проанализировать, какие дополнительные инструменты предоставляет новый закон.

Таким образом, тремя вопросами нашей лекции станут:

- 1) обзор законодательства США, Европейского союза и России в отношении картелей и молчаливого сговора;
- 2) практика применения антимонопольного законодательства в отношении молчаливого сговора в США, Европейском союзе и России;
- 3) экономический анализ новелл российского антимонопольного законодательства, относящихся к молчаливому сговору.

5.1. Антимонопольное законодательство в отношении картелей и молчаливого сговора

В США нормы, запрещающие ограничивающие конкуренцию соглашения, заложены в ст. 1 закона Шермана: «Незаконными являются соглашения, ... тайные сговоры и иные действия, направленные на ограничения торговли». Картели принадлежат к наиболее опасному типу нарушений законодательства о конкуренции.

На виновную в картельном соглашении компанию по иску министерства юстиции судом может быть наложен штраф в размере до 100 млн. долл., а менеджеры фирм, виновных в сговоре, могут быть подвержены тюремному заключению на срок до трех лет. Уровень взыскиваемых штрафов в последние годы неуклонно растет. Так, в 1997–2003 гг. американскими судами штрафы, превышающие 10 млн. долл., были наложены более чем в 40 случаях [13]. Помимо этого, в соответствии с законом Клейтона, пострадавшие от картельных соглашений лица имеют возможность требовать по суду возмещение причиненных им убытков в трехкратном размере плюс компенсацию судебных издержек, если обвинение будет доказано. В последние годы большие надежды возлагаются на программу освобождения от ответственности участников соглашения, добровольно предоставивших обвинению информацию, позволяющую снизить издержки правоприменения (*leniency program*). Именно благодаря этой программе в 1999 г. министерство юстиции добилось признания вины компаний BASF и «Hoffman-La Roche» в фиксации цен на рынке витаминов и выплаты 750 млн. долл., что на тот момент превышало сумму всех санкций, взысканных министерством юстиции по делам о нарушении ст. 1 закона Шермана [18].

На протяжении более чем ста лет антимонопольной политики картельные соглашения в разные периоды относились то к правонарушениям, нелегальным по букве закона, то к рассматриваемым на основе *правила взвешенного подхода*. В настоящее время к нелегальным по букве закона относится три типа сговоров – сговор о ценах, раздел рынка и сговор участников торгов. Другие типы соглашений рассматриваются на основе правила взвешенного подхода.

Европейское антикартельное законодательство основывается на ст. 81 Амстердамского договора: *«Как несовместимые с общим рынком запрещаются все соглашения... ограничивающие, разрушающие и пренебрегающие конкуренцию, в частности:*

- *явное или неявное соглашение о ценах или других условиях продаж;*
- *ограничения производства, рынков, технического развития и инвестиций;*
- *раздел рынков или источников поставок;*
- *неравные условия для эквивалентных поставок, ставящие контрагентов в неравное положение;*
- *выдвижение дополнительных с точки зрения деловой практики условий заключения договоров».*

В соответствии с традициями кодифицированного законодательства принцип взвешенного подхода расписан более формально. Антикартельные нормы не применяются в отношении продавцов в отдельных отраслях (например, сельское хозяйство и страхование), а также в отношении участников соглашений, совокупная доля которых не превышает 10%. Кроме того, законодательство определяет отдельные типы соглашений, которые, как правило, соответствуют ст. 81 Римского договора (групповые исключения, *block exemptions*). Используются шесть крупных типов групповых исключений:

- 1) соглашения об исследованиях и инновациях;
- 2) соглашения о производстве (включая специализацию);
- 3) соглашения о централизованных закупках;
- 4) соглашения о коммерциализации (включая, например, централизованный маркетинг и сертификацию);
- 5) соглашения о стандартах;
- 6) соглашения об экологических нормах.

Для каждого типа соглашений законодательство пользуется инструментом «трех списков», характеризуя поведение, признаваемое законным, поведение, признаваемое незаконным, и поведение, требующее дополнительного расследования. Критерии типа соглашения комбинируются с критериями рыночной доли участников. Например, соглашения о производстве/специализации, как правило, подпадают под групповые исключения, если совокупная доля участников не превышает 20%, а соглашения в области исследований и инноваций – если совокупная доля не превышает 25%. Обязательным условием, однако, является отсутствие в соглашениях продавцов пунктов, выполнение которых ведет к существенному ограничению конкуренции (*hard core restrictions*). Легко заметить, что, предписывая модель применения правила взвешенного подхода, европейская модель обеспечивает экономию на издержках правоприменения за счет сужения границ действий, которые могут быть признаны противоречащими Римскому договору.

Санкции за ограничивающее конкуренцию соглашение в Европейском союзе определяются в два этапа. Вначале рассчитывается базовый уровень санкций – вплоть до 10% от оборота участника соглашений в год. Для нарушителя, участвующего в соглашении более года, базовая сумма санкций будет умножена на период длительности соглашения. Далее, для самых опасных форм соглашений – фиксирования цен и раздела рынка – базовая сумма штрафа может быть увеличена на 15–25%. Наконец, сумма налагаемого штрафа может быть увеличена при наличии отягчающих обстоятельств – когда ответчик продолжал нарушение, несмотря на уведомление Комиссии о его незаконности, когда ответчик отказывался сотрудничать с Комиссией, а также если ответчик был организатором и лидером антиконкурентного соглашения. Суммы штрафов неуклонно растут на протяжении последних лет. В 2001–2003 гг., например, Европейская комиссия по конкуренции взыскала с участников картельных соглашений сумму более чем 3 млрд. евро.

Российский закон «О защите конкуренции» (2006 г.) использует определение нелегальных соглашений, близкое к европейскому (см. вставку 5.1). В новом законе основания для признания соглашений законными по правилу взвешенного подхода указаны более конкретно, нежели в ранее действовавших законах «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (1991 г.) и «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» (1999 г.), где указывалось, что отдельные типы соглашений могут быть признаны не противоречащими законодательству, если они сопровождаются «положительным социально-экономическим эффектом». Проблемы, связанные с определением подобного эффекта, были разобраны нами ранее, в лекции 2.

Вставка 5.1.

Нормы закона «О защите конкуренции» (2006 г.) о незаконности соглашений

Статья 11. Запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов

1. Запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами или согласованные действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести к:

- 1) установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок;
- 2) повышению, снижению или поддержанию цен на торгах;

3) разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков);

4) экономически или технологически не обоснованному отказу от заключения договоров с определенными продавцами либо покупателями (заказчиками)...

5) навязыванию контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора...

6) экономически, технологически и иным образом не обоснованному установлению различных цен (тарифов) на один и тот же товар;

7) сокращению или прекращению производства товаров, на которые имеется спрос, либо на поставки которых размещены заказы при наличии возможности их рентабельного производства;

8) созданию препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам;

9) установлению условий членства (участия) в профессиональных и иных объединениях, если такие условия приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции...

3. Физическим лицам, коммерческим организациям и некоммерческим организациям запрещается координация экономической деятельности хозяйствующих субъектов, если такая координация приводит или может привести к последствиям, указанным в части 1 настоящей статьи.

Статья 13. Допустимость действий (бездействия), соглашений, согласованных действий, сделок, иных действий

1. ...Соглашения и согласованные действия, предусмотренные частью 2 статьи 11 настоящего Федерального закона... могут быть признаны допустимыми, если такими соглашениями и согласованными действиями... не создается возможность для отдельных лиц устранить конкуренцию на соответствующем товарном рынке, не налагаются на их участников или третьих лиц ограничения, не соответствующие достижению целей таких ... соглашений и согласованных действий, сделок, иных действий, а также если их результатом является или может являться:

1) совершенствование производства, реализации товаров или стимулирование технического, экономического прогресса либо повышение конкурентоспособности товаров российского производства на мировом товарном рынке;

2) получение покупателями преимуществ (выгод), соразмерных преимуществам (выгодам), полученным хозяйствующими субъектами в результате действий (бездействия), соглашений и согласованных действий, сделок.

Таким образом, мы видим, что с точки зрения описания незаконной практики антимонопольное законодательство США, Европейского союза и России в отношении картелей не содержит принципиальных отличий. Различия в содержании законов объясняются преимущественно особенностью правовых систем. Так, например, в законе Шермана не содержится определения форм соглашений, в отличие от норм ЕС и России. Однако, по сути, все антимонопольные законы запрещают самые опасные ограничения конкуренции – в первую очередь, соглашения о ценах. В отношении менее опасных соглашений используется правило взвешенного подхода, принципы применения которого судом или антимонопольным органом могут описываться более или менее подробно.

Гораздо менее согласованным и однородным выглядит законодательство в отношении молчаливого сговора. Главная проблема в связи с регулированием молчаливого сговора – может ли он рассматриваться в качестве нелегальной практики. Тесно связанный с этим вопрос – насколько применительно к молчаливому сговору можно говорить об умышленном действии.

Принципиально существуют два возможных решения этой проблемы. Первая состоит в том, чтобы трактовать картельный сговор расширительно. Вторая – в том, чтобы вводить в оборот отдельный тип незаконной практики – согласованные действия как параллельное поведение, без опоры на заключенный в явной форме договор.

В традиции США преобладает первый подход, хотя решения судов нельзя считать непротиворечивыми. В деле «American Tobacco» (1946 г.), которое выступает важным прецедентом для применения нормы о сговоре, Верховный суд США указал: «Для установления наличия противозаконного сговора не обязательно доказывать факт существования формального соглашения», сговор считается доказанным «...если обстоятельства дела убеждают суд в том, что участники сговора преследовали общие цели или имели общий план действий и осваивали его цели, или же совещались по поводу незаконного соглашения» [3, с. 165]. Легко заметить, что молчаливый сговор, дополненный действиями продавцов, которые облегчают координацию между ними, вполне соответствует данному определению. Однако всего восемь лет спустя в деле «Theatre Enterprises» (1954 г.) Верховный суд указал, что «сознательный параллелизм еще не означает наличия сговора в том смысле, в котором он трактуется в законе Шермана» [3, с. 166]. Опираясь на это решение, суды требовали от обвинения в антимонопольном процессе не ограничиваться доказательством параллельного поведения, а приводить другие, более убедительные свидетельства ограничивающих конкуренцию соглашений.

Со временем становится более активным превентивное регулирование молчаливого сговора. Антимонопольные органы все чаще принимают решения о незаконности не только сговора как такового, но и тех действий продавцов, которые облегчают координацию цен. Примером такой политики в 1970-е гг. стало предписание в отношении компаний-производителей турбогенераторов «General Electric»/«Westinghouse» (см. ниже). В 1990-х гг. ярким примером подобного предписания стал запрет авиакомпаниям использовать единую систему расчета тарифов и предварительного бронирования авиабилетов для облегчения координации цен.

В европейском антимонопольном законодательстве присутствует специальное понятие «согласованных действий» (concerted practice), отличающееся от сговоров как таковых. Согласованные действия определяются как такая координация действий отдельных участников рынка, которая заменяет достижение формального соглашения, оказывая аналогичное воздействие на конкуренцию. Согласованные действия создаются прямыми или косвенными контактами продавцов с целью оказать воздействие на рыночное поведение или раскрыть планы действий своим конкурентам. Такой же подход применяется и в антимонопольном законодательстве России.

Как можно легко предположить, подобное определение согласованных действий вряд ли может обеспечить однозначное решение проблемы разграничения законных и незаконных действий, и даже молчаливого и явного сговора. Следующий параграф дает представление о том, какие решения и с какой мотивировкой принимались в отношении продавцов, практиковавших согласованные действия/молчаливый сговор в правовых системах разных стран.

5.2. Решения по антимонопольным делам о сговоре: сравнительный анализ практики США, ЕС и России

В данном параграфе мы рассмотрим три дела, характерных для антимонопольной политики в отношении молчаливого сговора в трех разных юрисдикциях –

США, Европейском союзе и России. Во всех трех случаях речь шла о типах взаимодействия, которые не могут быть отнесены к явному сговору, предполагающему четкую договоренность о ценах и раздел рынка, но при этом имеют объективным результатом поддержание высоких цен.

Ценовой параллелизм на рынке мощных турбогенераторов США
(дело «General Electric»/«Westinghouse») [24, 3]

В 1950-е гг. на рынке энергетического оборудования США существовал картель, включавший 30 участников, которые согласовывали друг с другом отпускные цены. На рубеже 1950–1960 гг. министерством юстиции было проведено расследование, а судом – вынесено обвинительное заключение и применены суровые санкции.

За пять лет после ликвидации картельного соглашения цены на турбогенераторы снизились на 50%. В мае 1963 г. компания «General Electric» объявила о новой политике определения цен на турбогенераторы. Во-первых, были введены каталоги, включающие все характеристики оборудования и правила определения цен в соответствии с этими характеристиками. Во-вторых, была объявлена политика поддержания стабильных цен на ближайшие три года. В-третьих, было принято «правило наибольшего благоприятствования потребителю» (*most-favored nation clause*): если цена, установленная GE для какого-то конкретного покупателя, оказывалась ниже прейскурантной, каждый обратившийся в течение последних шести месяцев клиент получал право на такую же скидку. Этот третий компонент получил название «программы защиты цены». Менее чем через год компания «Westinghouse» последовала примеру GE и выпустила аналогичный каталог с оговоркой о защите цен.

В 1975 г. министерство юстиции США начало расследование и в 1977 г. вынесло решение о том, что политика продавцов направлена на фиксацию цен и нарушает первую статью закона Шермана, ограничивая конкуренцию. Ответчики подчинились предписанию, запрещающему им распространять ценовую информацию и признали факт согласования цен, однако настаивали на том, что это явилось просто результатом сознательного дублирования действий. Сделанные позднее эмпирические оценки [19] подтвердили, что ценовой параллелизм, действительно, позволил повысить прибыльность продажи оборудования на 7–10 процентных пунктов.

Ценовой параллелизм на рынке беленой целлюлозы Европейского союза
(дело WOOD PULP) [20, р. 211–219]

На европейском рынке беленой целлюлозы в 1970-х гг. действовали около 50 производителей, из них 10 американских, 6 канадских, 11 финских, 10 шведских компаний, объединенные в торговые ассоциации: «Kraft Export Association» (KEA) – ассоциация производителей США, «Fincell» – финских производителей, «Svenska Cellulosa» – шведских производителей.

Продажа подавляющей части целлюлозы происходила в рамках долгосрочных контрактов (на пять лет). В соответствии с долгосрочным контрактом, каждому покупателю выделялась ежеквартальная квота, и данный объем целлюлозы он мог гарантированно приобрести по цене не выше объявленной продавцом в начале квартала. Фактический объем покупки мог быть как выше, так и ниже выделенной квоты. Снижение цены по сравнению с объявленной могло быть достигнуто путем переговоров между покупателем и продавцом. Цены на следующий квартал объявля-

лись продавцами независимо от страны происхождения в долларах США за несколько дней до начала каждого квартала.

В 1977 г. Европейская комиссия начала расследование дела о согласованных действиях (*concerted practice*) производителей целлюлозы. В декабре 1984 г. было вынесено обвинительное заключение по ст. 81 Амстердамского договора в отношении сорока трех фирм и ассоциаций. Обвинение состояло из трех пунктов:

1) все американские компании, кроме одной, через торговую ассоциацию КЕА согласовывали цены;

2) финская и шведская торговые ассоциации («Fincell» и «Svenska») в период 1973–1977 гг. организовывали аналогичный обмен данными и согласование цен между финскими, шведскими, а также португальскими, испанскими и норвежскими производителями с помощью единой европейской информационной системы целлюлозно-бумажной промышленности «Fides», базирующейся в Швейцарии;

3) в период с 1975 по 1981 гг. все сорок три производителя и ассоциации согласовывали каталожные цены целлюлозы между собой.

Три основных пункта обвинения базировались на доказательной базе разного типа. В отношении первых двух обвинение привело неопровержимые доказательства. Ассоциация КЕА была зарегистрирована в 1952 г. как экспортный картель в соответствии со специальным законодательным актом США. Цены определялись на специальных собраниях участников. Каждый из них мог затем изменять цены, но был обязан предварительно сообщать членам ассоциации об этом изменении¹⁴⁾.

Подобная практика была принята и в рамках «Fides»: участники обменивались информацией об отпускных ценах и используемых мощностях, согласовывали минимальные цены и были обязаны объяснять и обосновывать отклонение фактических цен от рекомендованных. В той степени, в которой обвинение ограничивалось первыми двумя пунктами, оно относилось к сговору (соглашению) как таковому. Наиболее важное для целей нашего анализа – обвинение продавцов, в том числе не входящих в КЕА и «Fides», в параллельном поведении. В качестве доказательств параллельного поведения использовались три компонента:

1) сама по себе система ежеквартального объявления цен в единой валюте;

2) одновременность объявлений о ценах;

3) тот факт, что объявляемые цены были идентичными, несмотря на различие издержек производства, затрат на транспортировку, соотношения используемых и резервных мощностей, и при этом искусственно высокими, в особенности в 1976 г., первой половине 1977 и 1981 гг.

Однако Европейский суд по апелляции обвиняемых в 1993 г. отменил решение Европейской комиссии по конкуренции в части обвинения в согласованных действиях. Суд опирался на свидетельства двух экспертов, которые представили альтернативные объяснения трех приведенных свидетельств, которые Европейская комиссия рассматривала в качестве доказательств параллельного поведения.

Европейская комиссия считала, что система ежеквартального объявления цен в единой валюте играет роль инструмента, поддерживающего соглашение. Обратим внимание, что это полностью соответствует модели молчаливого сговора, которую

¹⁴⁾ Легко заметить, что такое правило решает основную проблему поддержания картельного соглашения: достаточно сравнить эту практику с классической моделью Дж. Стиглера [7], где именно контроль изменения цен составляет важнейший компонент издержек на поддержание картеля.

мы рассмотрели в предыдущей лекции. В свою очередь, Европейский суд поддержал экспертные заключения, в соответствии с которыми ежеквартальное объявление цен было инициировано покупателями, которые хотели располагать источником данных для оценки будущих затрат, по этой же причине цены объявлялись в одной и той же валюте. По мнению многих аналитиков [20, р. 216], самое удивительное состоит в том, что суд также принял объяснение экспертов, в соответствии с которым ежеквартальное объявление цен позволяло покупателям сопоставлять условия продаж различных продавцов, несмотря на то, что согласованию подлежали *минимальные*, а не фактические цены. Кроме того, само предположение об инициировании покупателями такого рода предложения трудно верифицировать (особенно в условиях повторяющихся обменов).

Одновременное объявление цен, считала Комиссия по конкуренции, не могло быть объяснено иначе, нежели согласованными действиями. Однако суд принял другое объяснение – связанное с тем, что независимо от действий производителей на рынке с ограниченным числом продавцов и покупателей и высокой ценовой эластичностью спроса (благодаря тому, что цена целлюлозы составляет до 50–70% в затратах производителей бумаги) информация о ценах будет распространяться очень быстро.

Точно так же Европейский суд принял альтернативные объяснения высоких и стабильных цен. Главный аргумент в отношении роста цен состоял в том, что этот рост *может* быть объяснен шоками спроса без привлечения гипотезы о сговоре¹⁵⁾. Для объяснения стабильности цен привлекалась модель *ломаного остаточного спроса* (известная также как модель Суизи, модернизированная в рамках аппарата теории Маскиным и Тиролем (1988 г.)) для участника рынка олигополии: с высокой эластичностью при ценах выше рыночной и с низкой эластичностью при ценах ниже рыночной. В рамках этой модели даже существенные колебания издержек каждого отдельно взятого продавца не могут вызвать изменения его цены¹⁶⁾.

Решение Европейского суда представляет интерес не только само по себе, но и в качестве источника стандарта доказательств согласованных действий. Принятое решение означало, что параллельное поведение не может рассматриваться как достаточное доказательство согласованных действий, если только соглашение не является единственным мотивом, способным объяснить параллелизм.

Согласованные действия продавцов на рынке автомобильного бензина Санкт-Петербурга и Ленинградской области [5]

В конце апреля 1999 г. в Санкт-Петербурге произошло резкое (более чем в 2 раза) повышение цен на все виды автомобильного топлива. Территориальное управление Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства провело расследование и пришло к выводу, что рост цен вызван согласованными действиями продавцов автомобильного бензина. В качестве ответчиков по делу бы-

¹⁵⁾ Заметим, что рост спроса должен сопровождаться ростом цен при любом типе взаимодействия компаний, кроме конкуренции по Бертрону или совершенной конкуренции.

¹⁶⁾ Обратим внимание, что эта модель, которая в деле WOOD PULP использовалась для обоснования вывода о независимости решений продавцов, Р. Познером интерпретировалась в прямо противоположном значении: как мы показали выше, по его мнению, само осознание взаимозависимости уже означает согласованное назначение цен.

ли привлечены 11 организаций, включая дочерние предприятия российских нефтяных компаний, в первую очередь ОАО «Нефтяная Компания Сургутнефтегаз». Помимо розничных продавцов бензина, среди ответчиков были две оптовые компании, входящие с первыми в одну группу лиц. Совокупная доля подозреваемых в согласованных действиях хозяйствующих субъектов на рынке розничных продаж автомобильного топлива Санкт-Петербурга по состоянию на 1 мая 1999 г. составляла более 35%, а конкретно – чуть менее половины оборота рынка¹⁷⁾.

При доказательстве противозаконной практики антимонопольный орган исходил из того, что для факта согласованных действий не обязательно доказывать соглашение между участниками в устной или письменной форме: достаточно установить факт наличия согласованных действий, их преднамеренность и направленность на ограничение конкуренции и нарушение прав потребителей.

При доказательстве согласованных действий три группы свидетельств были особенно важны: параллельная динамика цен, использование системы мониторинга цен участниками согласованных действий и отсутствие объективных факторов повышения цены. Повышение цен в 2,5 раза произошло практически синхронно за три дня в конце апреля. После возбуждения дела с конца мая цены начали снижаться, приближаясь к среднему по России уровню. Система мониторинга была организована с помощью специально созданной фирмы, собиравшей данные о ценах у конкурирующих продавцов и распространявших информацию между ними. При этом, по данным дела, объективные факторы динамики цен, на которые впоследствии ссылались обвиняемые (рост цен на сырую нефть и оптовых цен на нефтепродукты, дефицит на рынке автомобильного топлива, адекватный сезонный рост спроса, изменения налогового и таможенного законодательства), не могли объяснить столь существенного изменения цен. Территориальный орган принял решение о том, что 11 ответчиков виновны в согласованных действиях и выдал предписание о перечислении в бюджет незаконно полученной прибыли в сумме около 10 млн. руб.¹⁸⁾

Обвиненные в согласованных действиях компании обжаловали выданное решение и предписания в Арбитражный суд по Санкт-Петербургу и Ленинградской области. В этой и всех последующих судебных инстанциях споры были сосредоточены вокруг двух вопросов:

- 1) являются ли согласованные действия и соглашения синонимами;
- 2) достаточно ли приведенных свидетельств для того, чтобы достоверно доказать факт согласованных действий (соглашений).

Две эти проблемы тесно взаимосвязаны: если понятия «соглашение» и «согласованные действия» являются синонимами, обвинению в деле о согласованных действиях необходимо приводить тот же комплекс доказательств, что и в деле о соглашении. В первую очередь следует доказать наличие общего плана, зафиксированного устной или письменной договоренностью.

¹⁷⁾ Доказательство этого факта было важным, поскольку в незаконном сговоре, ограничивающем конкуренцию, по действовавшему на тот момент закону «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности» (1991 г.) в соглашениях или согласованных действиях могли быть обвинены только продавцы с совокупной рыночной долей свыше 35%.

¹⁸⁾ Сумма прибыли, полученная в результате нарушения антимонопольного законодательства, определялась как разница между ценой, действовавшей после нарушения антимонопольного законодательства, и ценой, установленной в результате согласованных действий, умноженной на объем продукции, реализованной в период нарушения.

Как и во многих антимонопольных делах, судебные решения разных инстанций противоречили друг другу. Суд первой инстанции принял решение отклонить иски о признании компаний виновными в нарушении антимонопольного законодательства. Суд апелляционной инстанции отменил решение суда первой инстанции и признал недействительными решение и предписание антимонопольного органа. В первую очередь это решение мотивировалось тем, что понятия «соглашения» и «согласованные действия» используются в законодательстве о конкуренции в качестве синонимов и обозначают одно и то же явление. Суд кассационной инстанции принял решение в пользу антимонопольного органа и отменил постановление апелляционной инстанции, основываясь на том, что соглашения и согласованные действия представляют собой разные формы согласования действий на рынке, которые могут приводить к ограничению конкуренции.

Оценивая результаты рассмотрения дела о согласованных действиях участников розничного рынка бензина, легко заметить, что в нем сговор рассматривался расширительно, как параллелизм поведения, основанный на осознании взаимной выгоды, но совершенно не обязательно – на соглашении между продавцами. Именно таким расширительным пониманием сговора руководствовался американский суд, признав нелегальной координацию ценовой политики производителями турбогенераторов, при отсутствии свидетельств сговора между ними [4, с. 146]. В то же время Европейский суд вынес оправдательное решение по делу WOOD PULP из-за отсутствия достаточно убедительных доказательств согласованного поведения – хотя они, как представляется, были не более слабыми, чем в деле производителей турбогенераторов США [20, р. 211–219].

Противопоставление европейской и американской традиций в данном вопросе таким образом, что тайный сговор нелегален в Европе и, как правило, легален в США, весьма и весьма сомнительно. Единственное, что можно утверждать – граница между явным и молчаливым сговором, между нелегальным и легальным поведением в этом вопросе проходит не так четко, как хотелось бы. Российское законодательство разделяет соглашения и согласованные действия как два самостоятельных типа нелегальной практики именно вслед за европейским. При этом самый яркий пример применения этой нормы демонстрирует большую жесткость в отношении обвиняемых.

5.3. Нормы о картелях и молчаливом сговоре в новом законе «О защите конкуренции» (2006 г.)

При том, что противодействие картелям является самым важным направлением антимонопольной политики, в деятельности российского антимонопольного органа оно занимало ничтожно малую долю (см. рис. 5.1).

Такое состояние дел не могло не вызвать неудовлетворение как действующими нормами закона, так и практикой их применения. Однако оно вполне объяснимо, учитывая крайне низкий уровень действующих до сегодняшнего дня санкций за нарушение антимонопольного законодательства (мы рассматривали эту проблему в лекции 2 темы 1)¹⁹⁾. В условиях, когда максимальная сумма, которую может уп-

¹⁹⁾ Помимо административных санкций, участник сговора может нести уголовную и гражданскую ответственность. Пунктом 1 статьи 178 Уголовного кодекса Российской Федерации за ограничение конкуренции путем раздела рынка, ограничение доступа на рынок, устранение

латить нарушитель, помимо незаконно полученной прибыли, не превышает 500 тыс. руб., антимонопольный орган должен гораздо больше потратить на доказательство незаконности действий, нежели заплатит нарушитель. Учитывая исключительно высокие издержки доказывания сговора (и тем более согласованных действий), даже с точки зрения максимизации общественного благосостояния оптимальные действия сотрудников антимонопольного органа – воздерживаться от применения нормы, которая в любом случае не обеспечивает достаточного сдерживания.

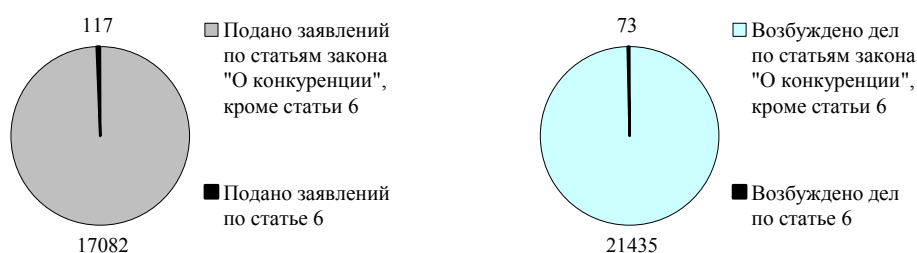


Рис. 5.1. Доля нарушений антимонопольного законодательства по ст. 6 «Соглашения, ограничивающие конкуренцию» закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (1991 г.) в общем числе принятых заявлений (слева) и возбужденных дел (справа), 2000–2002 гг. [2, с. 308–321].

Возможное изменение ситуации связано с повышением стандартов административной ответственности за соглашения и согласованные действия – в пределах от одной сотой до одной двадцать пятой годового оборота участников. Кроме того, в новом законе «О защите конкуренции» (2006 г.) появились новеллы в отношении картелей, главными из которых являются уточнение понятия «согласованных действий» (в отличие от соглашений как таковых) и введение новой доктрины «коллективного доминирования». Рассмотрим эти новации подробнее, проанализировав, каким образом их применение может повлиять на баланс ошибок I и II рода.

с него других субъектов экономической деятельности, установление или поддержание единых цен предусмотрен штраф в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо арест на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишение свободы на срок до 2 лет. За перечисленные нарушения, совершенные неоднократно либо группой лиц по предварительному сговору, пунктом 2 статьи 178 Уголовного кодекса Российской Федерации предусматривается штраф в размере от 500 до 700 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 5 до 7 месяцев, либо лишение свободы на срок от 2 до 5 лет. Кроме того, статья 15 Гражданского кодекса дает возможность пострадавшим требовать возмещение причиненных в результате сговора убытков. Однако поскольку практика применения этих норм законодательства полностью отсутствует, прогнозируя применение антимонопольной политики в ближайшем будущем, ими можно без потери общности пренебречь.

5.3.1. Согласованные действия

Согласованные действия определяются в ст. 8 закона следующим образом:

«1. Согласованными действиями хозяйствующих субъектов являются действия... удовлетворяющие совокупности следующих условий:

1) результат таких действий соответствует интересам каждого из указанных хозяйствующих субъектов только при условии, что их действия заранее известны каждому из них;

2) действия каждого из указанных хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов и не являются следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на все хозяйствующие субъекты на соответствующем товарном рынке...

2. Совершение хозяйствующими субъектами действий по соглашению не относится к согласованным действиям».

Смысл второго пункта – при всей его странности с точки зрения русского языка – абсолютно понятен: «молчаливый» сговор отделяется от сговора явного. Первый пункт, в свою очередь, в определенном смысле является пересказом концепции равновесия по Нэшу в повторяющихся играх, хотя пересказом не вполне корректным. В экономической теории доминирование стратегии «руки, дрожащей на курке» совершенно не предполагает, что действия продавцов *заранее* известны каждому из них. Отказ от снижения цены поддерживается до тех пор, пока в предыдущем периоде не наблюдалось снижение цены другими участниками, знаний будущих действий конкурентов не предполагается. Можно сказать, что участники рынка исходят из предположения, что баланс издержек и выгод снижения цены одинаков для них и для конкурентов, и продавцы знакомы со *структурой стимулов* конкурентов, но ни в коем случае нельзя утверждать, что они *знают* их будущие действия.

Как повлияет принятие данной статьи на эффективность применения законодательства? Скорее всего, положительно. Дополнительное отделение согласованных действий от соглашений – определение их как разных видов нелегальных действий – само по себе важно, поскольку, как мы показали, вопрос о том, являются ли понятия «соглашения» и «согласованные действия» синонимами или нет, всплывал неоднократно. Однако требование того, чтобы действия других участников были «заранее известны» другим участникам, выглядит слишком жестким – это легко увидеть, сравнив с определением суда в деле «American Tobacco» (1946 г.) о том, что «*участники должны осознавать общий план действий и понимать его цели*». С точки зрения правоприменения этим обстоятельством не может не воспользоваться умелый адвокат, требуя от антимонопольного органа доказать *факт знания* участниками рынка будущих действий контрагентов.

Более сложный вопрос – насколько вообще обоснован подход к «молчаливому сговору» как нелегальной практике? Мы видели, что в зарубежном антимонопольном регулировании ни содержание законов, ни практика их применения не дают однозначного ответа на этот вопрос. С одной стороны, преследование молчаливого сговора слишком напоминает отказ от презумпции невиновности и предполагает слишком жесткие стандарты добросовестного поведения, очень странные с точки зрения хозяйственной практики (назначая цену, *ты обязан не принимать во вни-*

мание реакцию конкурентов). С другой стороны, отказ от принципа незаконности согласованных действий в значительной степени обезоруживает антикартельную политику. В современных условиях, когда компании имеют самые широкие возможности коммуникации – на сайтах компаний можно разместить гораздо более подробную информацию, чем та, обмен которой послужил причиной обвинения по делу производителей турбогенераторов, – соглашения все легче осуществлять в форме молчаливого сговора.

5.3.2. Коллективное доминирование

До сих пор в российском антимонопольном законодательстве использовалось представление только о так называемом одностороннем доминировании – возможности крупной компании (с долей рынка не менее 35%) воздействовать на параметры рыночного равновесия. Новый закон «О защите конкуренции» (ст. 5), помимо традиционного, вводит концепцию «коллективного доминирования» – когда несколько компаний признаются для целей антимонопольного регулирования одной. Доминирующим признается положение нескольких участников рынка, если:

«1) совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает пятьдесят процентов, или совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает семьдесят процентов (настоящее положение не применяется, если доля хотя бы одного из указанных хозяйствующих субъектов менее чем восемь процентов);

2) в течение длительного периода... относительные размеры долей хозяйствующих субъектов неизменны или подвержены малозначительным изменениям, а также доступ на соответствующий товарный рынок новых конкурентов затруднен;

3) реализуемый или приобретаемый хозяйствующими субъектами товар не может быть заменен другим товаром при потреблении... рост цены товара обуславливает соответствующее такому росту снижение спроса на этот товар, информация о цене, об условиях реализации или приобретения этого товара на соответствующем товарном рынке доступна неопределенному кругу лиц».

Источником формулировки доктрины в подобном виде послужил антимонопольный закон Германии (закон «О противодействии ограничениям конкуренции», ст. 19).

В отличие от одностороннего доминирования, в определение коллективного доминирования включаются особенности структуры рынка, стимулирующие сговор. Включение такого определения в закон означает, что в злоупотреблении доминированием (включая монопольно высокую и монопольно низкую цену, навязывание контрагенту невыгодных условий договора путем продаж в нагрузку, дискриминация покупателей или продавцов по условиям договоров, включая отказ заключить договор, ограничение входа на рынок и т.д. – мы вернемся подробнее к характеристике) может быть обвинена не только крупная компания, но и каждая из нескольких «коллективно доминирующих» крупных компаний. Очевидно, что такой подход

в известном смысле решает проблемы высоких издержек доказательства сговора. Коллективно доминирующие компании могут быть признаны виновными в установлении монопольно высокой цены, ФАС получит возможность выдать им предписание о прекращении незаконной практики и вынести решение о штрафе за нарушение антимонопольного законодательства. Размер штрафа будет несколько ниже, чем штраф за согласованные действия, однако и антимонопольный орган израсходует гораздо меньше ресурсов на доказательство нелегальной практики. Потребуется доказать только:

1) соответствие структуры рынка указанным выше признакам коллективного доминирования и

2) соответствие действий перечисленным в качестве форм злоупотребления доминированием в законе «О конкуренции».

Для того чтобы оценить воздействие новых норм на эффективность конкурентной политики, необходимо ответить на несколько вопросов, в том числе:

- Насколько правильно закон описывает структуру рынка, создающие стимулы к сговору?

- Описывают ли нормы о коллективном доминировании тот же объект, что и нормы о согласованных действиях?

- Наконец, в случае положительного ответа на последний вопрос – как повлияет на возможности ошибок использование в законе двух норм для одной и той же практики?

Ответ на первый вопрос будет смешанным. С одной стороны, немногочисленность продавцов²⁰⁾, высокие барьеры входа и информационная открытость рынка являются важнейшими факторами, стимулирующими молчаливый сговор. Стабильность распределения рынка между участниками может рассматриваться как индикатор наличия коллективного сговора (во всяком случае, отсутствия на рынке конкуренции). С другой стороны, в определении коллективного доминирования есть явно неудачные формулировки. Например, «невозможность заменить товар другим» означает всего-навсего, что границы рынка, – определение которых составляет первый необходимый компонент антимонопольного анализа, – были идентифицированы правильно. Сложнее обстоит дело с «недостаточно высокой» эластичностью спроса по цене. С одной стороны, низкая эластичность спроса стимулирует поддержание молчаливого сговора между участниками. Однако формулировка закона предполагает, что существует какое-то «нормальное» значение эластичности спроса, известное антимонопольным органам и судам, которые должны установить отклонение фактической эластичности спроса от указанного нормального значения. Предположив для простоты, что под неэластичным спросом понимается спрос с абсолютным значением эластичности ниже единицы, мы только ухудшим ситуацию. Если компании в рамках молчаливого сговора поддерживают цену, близкую к монопольной, эластичность спроса при данной цене всегда больше единицы. Тогда указанное условие не будет выполнено в рамках ни одного из «молчаливых согла-

²⁰⁾ В то же время необходимо отметить, что критерий суммарной рыночной доли продавцов чрезвычайно чувствителен к выделению границ рынка. Например, при отождествлении рынка с отраслью минимальная оценка доли рынков, в отношении которых может быть сделан вывод о коллективном доминировании, в объеме промышленного производства для российской промышленности составляет 10–15% [1].

шений»²¹). Таким образом, в определении структуры рынка, создающей стимулы к молчаливому сговору, присутствуют элементы, которые потенциально могут служить источником ошибок II рода.

Перейдем ко второму вопросу. Представляется, что нормы о коллективном доминировании имеют тот же объект, что и нормы о согласованных действиях, с той лишь разницей, что первые описывают структуру рынка, а вторые – поведение фирм на этом рынке. Целью такого удвоения описания объекта в одном и том же законе, скорее всего, должно служить снижение издержек доказательства координации между участниками рынка. Если подходить к этому вопросу строго, то поскольку само доминирование нелегальной практикой не является, наличие двух групп норм не может автоматически приводить к дополнительным ошибкам. Однако практически это будет зависеть от интерпретации применения норм. Здесь возможно два варианта, опасных для эффективности правоприменения. Если мы считаем, что коллективное доминирование описывает структуру рынка, а согласованные действия – поведение продавцов на этом рынке, это может интерпретироваться таким образом, что обязательным компонентом доказательства согласованных действий является доказательство наличия на рынке коллективного доминирования. В свою очередь, как показано выше, определение коллективного доминирования в законе далеко не безупречно с точки зрения экономической теории. Вторая интерпретация предполагает, что злоупотребление коллективным доминированием – это особая разновидность нелегальной практики, отличающаяся как от соглашений, так и от согласованных действий. Такой подход выглядит искусственным, но, учитывая накопленную практику применения российского антимонопольного (и не только антимонопольного) законодательства, нельзя считать его полностью исключенным. Например, допустим вариант такой интерпретации нормы, что обвиненным в злоупотреблении коллективным доминированием может быть любой из группы участников рынка, которая признана коллективно доминирующей – *даже без доказательства того, что другие участники той же группы вели себя так же*. Такой вариант применения выглядит совершенно контринтуитивным, однако ряд российских юристов рассматривали его как вполне возможный. Легко заметить, что в последнем случае применение нормы о коллективном доминировании далеко отходит от первоначальной идеи противодействия молчаливому сговору.

Таким образом, в обоих случаях – и в случае отождествления, и в случае разделения понятий «коллективное доминирование» и «согласованные действия» – повышаются и риски ошибок, и издержки применения закона.

Необходимо отметить, что в практике антимонопольного регулирования ЕС, откуда и была заимствована доктрина коллективного доминирования, она применяется не для «пресечения злоупотребления коллективным доминированием», а исключительно в рамках предварительного анализа сделок экономической концентрации. Проверка рынка на соответствие признакам коллективного доминирования позволяет выдвинуть гипотезы о том, каковы будут предположительные последствия слияния. Причем нельзя сказать, что разными органами доктрина интерпретируется однозначно (см. вставку 5.2 о коллективном доминировании в деле компании «Airtour»).

²¹) В лекции 3 мы рассматривали эту проблему, известную как «целлофановая проблема» и возникающую при идентификации границ рынка для целей антимонопольного регулирования.

Вставка 5.2.**Коллективное доминирование в деле компании «Airtour»**

Одним из первых дел, где концепция коллективного доминирования была выдвинута на первый план в системе предварительного контроля сделок экономической концентрации ЕС, послужило дело компании «Airtour», продающей пакеты зарубежных туров в Великобритании. Комиссия по конкуренции в 1999 г. наложила запрет на приобретение другой компании, действующей на этом же рынке – «First Choice».

В момент анализа рынок пакетов зарубежных туров отличала высокая концентрация: суммарная доля четырех крупнейших компаний (включая «Airtour», «First Choice», «Tompson» и «Tomas Cook» составляла 80%, но при этом пятый по размеру конкурент занимал лишь 3% рынка).

Комиссия по конкуренции мотивировала решение о запрете сделки тем, что в условиях однородности продукта, низких темпов роста спроса, низкой эластичности спроса, идентичности структуры издержек основных поставщиков, информационной прозрачности рынка, высоких барьеров входа и отсутствия власти покупателей резкое повышение концентрации создаст слишком сильную опасность коллективного доминирования и ограничения конкуренции.

Суд первой инстанции по иску компании «Airtour» отменил принятое решение в 2002 г. По мнению суда, Комиссия по конкуренции ЕС не предоставила достаточных доказательств возможных ограничений конкуренции путем коллективного доминирования.

Оценивая решение суда первой инстанции, многие комментаторы указывают на два обстоятельства. Во-первых, решение суда создает очень высокие стандарты доказательств коллективного доминирования. Если следовать логике этого решения, выполнения некоторого набора структурных условий явно недостаточно, чтобы вынести решение о коллективном доминировании. Во-вторых, в мотивации суда коллективное доминирование рассматривалось как весьма близкий синоним явного ценового сговора. В очередной раз европейский суд продемонстрировал довольно либеральное (для участников рынка) применение концепций антимонопольного регулирования, несмотря на общепринятое представление о том, что в ЕС существует тенденция применения слишком жесткого подхода к стратегическому взаимодействию участников рынка.

Источники: [21, 22, 23, 26].

5.3.3. Координация деятельности продавцов

Помимо соглашений и согласованных действий, по новому закону к незаконной практике относится координация деятельности участников рынка. Согласно ст. 4 закона координация определяется как *«согласование действий хозяйствующих субъектов третьим лицом, не входящим в одну группу лиц ни с одним из таких хозяйствующих субъектов»*. Ст. 11 запрещает подобную координацию, если она приводит или может привести к ограничению конкуренции (п. 3).

Мотивация внесенного изменения вполне понятна. Как мы показали при анализе стимулов и условий молчаливого сговора (лекция 4, вопрос 2) и при анализе дел в отношении участников сговора (вопрос 2 данной лекции), способом молчаливого сговора между компаниями может выступать следование некоторой заранее установленной траектории изменения цен. Такая траектория может задаваться «объявлениями» самих компаний, и в этом случае их действия с полным основанием могут квалифицироваться как согласованные. Однако эта траектория может задаваться и заявлениями не связанного с компаниями третьего лица, например, в виде прогнозов независимого аналитического агентства.

Институциональный анализ подсказывает нам, что устойчивость кооперативного поведения может повышаться благодаря централизации функции сбора и распространения информации. Почти в каждом деле о соглашениях и согласованных действиях мы можем обнаружить участника, выполняющего роль «информационного центра», который может организационно и юридически быть не связанным с продавцами. Прогнозы типа «мы ожидаем повышения цен в интервале от 10 до 15% за квартал» вполне может стать руководством для участников рынка.

В целом, новеллы, нацеленные на предотвращение молчаливого сговора, в законе «О защите конкуренции» далеко не бесспорны. С одной стороны, законодатель прилагает усилия по снижению масштабов ошибок II рода – т.е. по повышению вероятности обнаружения и наказания участников молчаливого сговора. Именно этой цели служит дополнительное отделение согласованных действий от соглашений. С другой стороны, использование новых норм (включая норму о согласованных действиях и о коллективном доминировании) требует очень высокого уровня экономического анализа, и даже вполне добросовестная трактовка этих норм может привести к дополнительным ошибкам I и II рода.



Подведем итоги второй темы лекционного курса.

1. Сговор как незаконная практика, действительно, сопровождается высокими ценами и как следствие – высокими потерями выигрышей потребителей, и скорее всего – общественного благосостояния. Поэтому высокие санкции за картельное соглашение, использование все новых методов для предотвращения ограничивающих конкуренцию соглашений и концентрация антимонопольных органов на этой проблеме выглядят более чем оправданными.

2. Основной экономической проблемой антимонопольной политики в части пресечения/предупреждения ограничений или устранения конкуренции в результате действий двух и более фирм относительно установления цен является определение границы между явным и молчаливым сговором. Эта граница остается недостаточно определенной как для экономистов, так и для юристов; действующие правовые нормы в этой сфере не только различаются между странами, но и могут применяться по-разному в каждой отдельно взятой стране. Сформулированная проблема особенно остра для тех рынков, структура которых способствует поддержанию молчаливого сговора, не требующего явного соглашения о ценах.

3. Молчаливый сговор наиболее вероятен в условиях очень сильной взаимозависимости продавцов на рынке и одновременно – их способности оказывать определяющее влияние на рыночную цену и объем продаж. Для этого, как правило, крупных участников на рынке должно быть немного, рынок между ними должен быть распределен равномерно, участники должны быть идентичными с точки зрения величины и структуры издержек, наличных мощностей и оценки будущих тенденций развития рынка. Чем стабильнее рынок с точки зрения тенденций изменения спроса, инноваций продукта и процесса, тем ниже издержки поддержания молчаливого сговора. Для молчаливого сговора характерны незначительные издержки координации действий, широкие возможности получения информации о поведении других продавцов, высокий потенциал ответных действий в отношении конкурентов, отклоняющихся от общей линии поведения на рынке.

4. В отношении молчаливого сговора существуют две проблемы. Во-первых, неясно, в какой степени молчаливый сговор может быть признан нелегальным, во-вторых – каковы требования к стандартам доказательств молчаливого сговора. Граница между легальным и нелегальным поведением в разных делах и в разных странах может различаться, однако общая тенденция состоит в том, что параллельное ценообразование как таковое судами редко признается незаконным, обычно требуются дополнительные доказательства того, что параллельные цены нельзя объяснить, не привлекая гипотезу о молчаливом сговоре, сознательном ограничении выпуска и повышении цен. Иными словами, действующая юридическая практика в США и Европейском союзе основана на презумпции отсутствия молчаливого сговора при параллельном поведении.

5. Главные направления совершенствования антимонопольной политики в этой связи – ужесточение наказаний за откровенный сговор, усиление стимулов раскрывать информацию о сговоре, а также предотвращение действий, которые облегчают координацию цен, а следовательно, молчаливый сговор, развитие техники экономического анализа рынков.

* *
*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Авдашева С., Шаститко А.* Модернизация антимонопольной политики в России: экономический анализ предлагаемых изменений конкурентного законодательства // Вопросы экономики. 2005. № 5.
2. Влияние конкуренции и антимонопольного регулирования на процессы экономической модернизации в России / Под ред. Авдашевой С.Б., Тамбовцева В.Л. М.: ТЕИС, 2005.
3. *Гелхорн Э., Ковачич В.Е.* Антитрестовское законодательство и экономика. Международный институт права, 1994.
4. *Кабраль Л.М.Б.* Организация отраслевых рынков: вводный курс. Мн.: Новое знание, 2003.
5. *Коломийченко О.В., Мошко М.В.* Пресечение согласованных действий операторов розничного рынка автомобильного топлива в Санкт-Петербурге в 1999 г. (<http://www.antimonopoly.spb.ru/practice/practice4.shtml>).
6. *Мэтьюсон Г.Ф., Уинтер Р.* Экономическая теория вертикальных ограничений // Вехи экономической мысли. Т. 5. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 404–428.
7. *Стиглер Дж.* Теория олигополии // Вехи экономической мысли. Т. 2. СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 371–401.
8. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
9. *Axelrod R.* The Evolution of Cooperation. N.Y.: Basic Books, 1984.
10. *Christie W.G., Schultz P.H.* Did NASDAQ Market Makers Implicitly Collude? // Journal of Economic Perspectives. 1995. Vol. 9. № 3. P. 199–208.
11. *Christie W.G., Schultz P.H.* Why do NASDAQ Market-Makers Avoid Odd-Eighth Quotes? // Journal of Finance. 1994. Vol. 49. № 5. P. 1813–1840.
12. *Connor J.M.* Price-fixing Overcharges: Legal and Economic Evidence: Staff Paper 04–17. Purdue University, 2005 (http://www.agecon.purdue.edu/staff/connor/papers/PRICE%20FIXING_OVERCHARGES_FULL_TEXT_8-20-05.pdf).

13. *Delrahim M.* The Basics of a Successful Anti-Cartel Enforcement Program / Report presented at the Seoul Competition Forum Seoul, Republic of Korea. April 20, 2004 (http://icps.ftc.go.kr/data/master/2004/11/000515/000515_01.pdf).
14. *Green E.L., Porter R.H.* Noncooperative Collusion under Imperfect Price Information // *Econometrica*. 1984. Vol. 52. № 1. P. 87–100.
15. *Harrington J.E.* How Do Cartels Operate? // *Foundations & Trends in Microeconomics*. 2006. Vol. 2. № 1. P. 1–105.
16. *Ivaldi M., Jullien B., Rey P., Seabright P., Tirole J.* The Economics of Tacit Collusion / Report prepared for the European Competition Commission. IDEI, Toulouse, 2003 (http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/review/the_economics_of_tacit_collusion_en.pdf).
17. *Klemperer P.* How (not) to Run Auctions: The European 3G Telecom Auctions // *European Economic Review*. Vol. 46. № 4–5. P. 829–845.
18. *Kovacic W.E., Shapiro C.* Antitrust Policy: A Century of Economic and Legal Thinking // *Journal of Economic Perspectives*. 2000. Vol. 14. № 1. P. 43–60.
19. *Lean D.F., Ogur J.D., Rogers R.P.* Does Collusion Pay... Does Antitrust Work? // *Southern Economic Journal*. 1985. Vol. 51. № 3. P. 828–841.
20. *Motta M.* Competition Policy. Theory and Practice. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
21. *Motta M.* EC Merger Policy and the Airtours Case // *European Competition Law Review*. 2000. Vol. 21. № 4. P. 199–207.
22. *Nicholson M., Cardell S.* Airtours v Commission: Collective Dominance Contained? // *EC Merger Control. A Major Reform in Progress* / G. Drauz, M. Reynolds (eds.) L.: International Bar Association, 2003. P. 285–301.
23. *Overd A.* After the Airtours Appeal // *European Competition Law Review*. 2002. Vol. 23. № 8. P. 375–377.
24. *Porter M.* General Electric vs. Westinghouse in Large Turbine Generators: Harvard Business School Case № 9-391-189.
25. *Porter R.H.* A Study of Cartel Stability: The Joint Executive Committee, 1880–1886 // *Bell Journal of Economics*. 1983. Vol. 14. № 2. P. 301–314.
26. *Rabassa V.* The Airtours Decision: Is There a New Commission Approach to Collective Dominance // *European Competition Law Review*. 2001. Vol. 22. № 6. P. 227–237.
27. *Rey P.* Collective Dominance and the Telecommunications Industry. IDEI, 2002 (europa.eu.int/comm/competition/antitrust/others/telecom/collective_dominance.pdf).